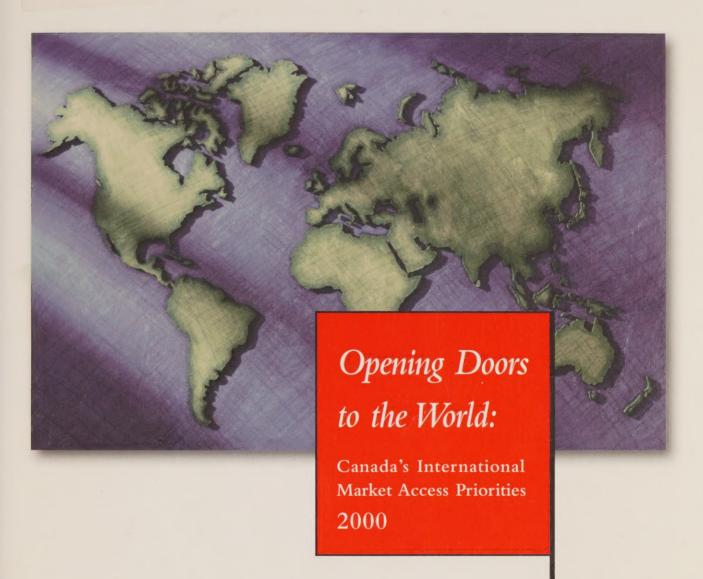
Digitized by the Internet Archive in 2022 with funding from University of Toronto



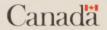


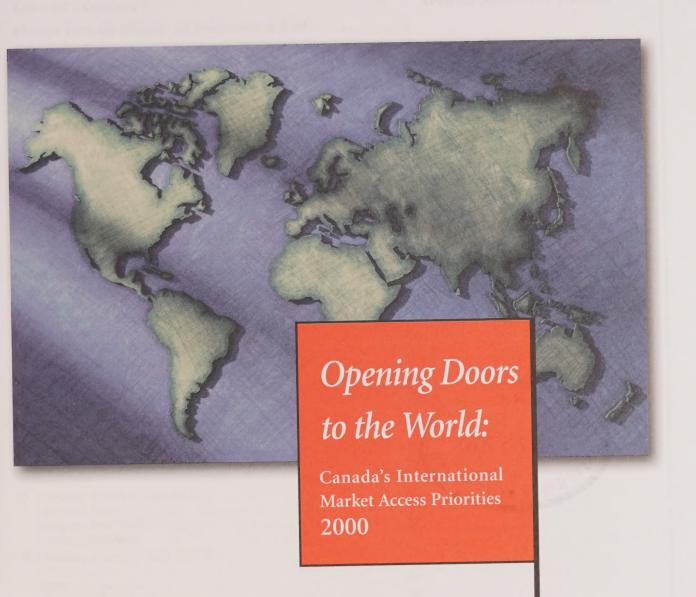
CAI -062













ABOUT THIS DOCUMENT

pening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2000 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2000. It also presents significant market access results from 1999 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, coordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada and Industry Canada), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to the end of February 2000.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2000 updates and expands on topics presented in the 1999 report, which was released by the Minister for International Trade in March 1999.



This publication and additional export information are available on-line at www.dfait-maeci.gc.ca or www.exportsource.gc.ca

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

TABLE OF CONTENTS

Message from the Minister for International Tradei				
1. Introduction				
2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization				
Improving Access for Trade in Goods11Information Technology Agreement11Tariff Liberalization of Pharmaceutical Products12Agriculture12Technical Barriers to Trade12Sanitary and Phytosanitary Measures13Biotechnology13Trade Remedies14Rules of Origin14Trade Facilitation14Improving Access for Trade in Services15Financial Services16Basic Telecommunications Services16Professional Services16Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services17Government Procurement17Electronic Commerce17Dispute Settlement17Accessions to the World Trade Organization19				
3. Investment				
4. Opening Doors to The Americas 24 The NAFTA 24 United States 26 Mexico 36 Free Trade Area of the Americas 40 Mercosur 42 Chile 46 Costa Rica 47				
5. Opening Doors to Europe 48 European Union 48 European Free Trade Association 55 Russian Federation 56				
6. Opening Doors to Asia Pacific 58 APEC 58 Japan 59 China and Hong Kong 66 Republic of Korea 69 Chinese Taipei (Taiwan) 71 India 73 Southeast Asia 77				
7. Opening Doors to Other Key Markets 82 Australia 82 Israel 84 West Bank and Gaza Strip 84 Saudi Arabia 84 South Africa 85				
8. Summary of Market Access Results in 1999				
9. Glossary of Terms				
10. Acronyms93				
11. Statistical Annex96				



MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE



am pleased to present the year 2000 edition of Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities and to report on the continuing success that Canada is enjoying in the international marketplace. Last year's edition noted that Canadian exports of goods and services had reached a record level in 1998 for the seventh year in a row. I am delighted to report that the trend has continued in 1999, with the new record at \$410 billion, an increase of 11.3 percent over last year. It is important for the Canadian economy and for generating jobs in Canada that we continue to build on this success in the years ahead.

Trade is important to every Canadian. From the self-employed entrepreneur to the factory worker, from small business owner to corporate executive and from child to pensioner, we as Canadians all have a stake in ensuring that products and services flow smoothly over international borders. Most importantly, we rely on clear and predictable rules to govern this trade.

The greatest tool that Canada has to make such rules, and to open new markets for our goods and services, is the World Trade Organization (WTO). I was pleased to have led Canada's delegation to the Ministerial Meeting in Seattle last December, although I regret that we were not able to launch new broad-based negotiations at that time. The fact remains, however, that the WTO is one of the world's most important economic institutions. The WTO enjoys the support of governments around the world and is responsible for the progressive expansion of the global economy. It is an organization that continues to grow and to attract new members, including lesser-developed countries. The burgeoning membership of the WTO is testimony to the universal importance to all countries of a multilateral rules-based system.

I believe that a new broad-based round of WTO negotiations is inevitable and is in Canada's best interest. While mandated negotiations on agriculture and services will progress in the coming months, we will continue to work to build a broad consensus toward a successful launch of negotiations on the full range of issues important to Canadian exporters. And we must ensure that Canadian trade, development and foreign policy goals continue to foster an international economic environment hospitable to sustainable growth in both developed and developing countries.

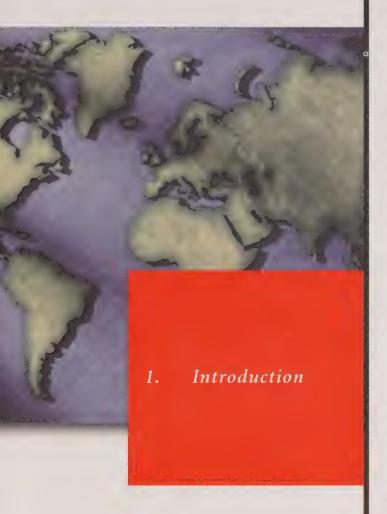
We must also recognize that many people have serious, and often legitimate, concerns about the relationship of international trade agreements to other areas of importance, such as the environment, culture, and labour and human rights. But, the WTO cannot be relied upon to solve all of these problems. It is vitally important that the key international organizations, the International Monetary Fund, the UN Conference on Trade and Development, the International Labour Organization, the UN Environment Program and others work as a true system, not as a patchwork of uncoordinated entities.

In the meantime, the Canadian government is continuing its efforts to secure and improve market access for Canadian exports through a variety of means outlined in this report. We will continue to pursue our objectives through a balanced set of multilateral, regional and bilateral initiatives. Multilaterally, we will focus on the recently launched negotiations on agriculture and services and will continue to work to bring additional countries, such as China, into the WTO. Regionally, the Free Trade Area of the Americas initiative holds great promise for trade liberalization throughout the Western Hemisphere. Bilaterally, negotiations for a free trade agreement (FTA) with the European Free Trade Association countries are at an advanced stage and we hope to conclude an agreement with them in the coming months. We are also open to exploring further FTAs with countries where it is in Canada's interest to do so. As an example, in January, Prime Minister Chrétien and the President of Costa Rica agreed that we would begin exploratory talks regarding possible free trade negotiations to provide Canadian firms with a competitive advantage in the fast-growing Costa Rican economy.

Finally, we will pay priority attention to our largest trading partner, the United States, in order to ensure the continued growth of our exports.

In closing, I want to stress that the Government of Canada is committed to maintaining an ongoing dialogue with Canadians on trade issues. In addition to providing information on issues of importance to Canadians, this report is intended to provoke the thoughts and opinions of readers. As such, I encourage you to pass on your views on the global trade environment. To facilitate your feedback, we have developed mechanisms to complement this report, including our Trade Negotiations and Agreements website, which provides the most up-to-date information on Canada's Trade Policy Agenda. I invite you to register your views via the Trade Negotiations and Agreements website. Together we will work to advance Canadian interests and ensure prosperity for all Canadians.

The Honourable Pierre S. Pettigrew



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

anada is a trading country, and trade is vital to our continued prosperity. International trade accounts for one in every three jobs in Canada. Five years ago, exports of goods and services accounted for only 30 percent of our gross domestic product (GDP). That figure is now 43 percent, higher than any other G-7/G-8 nation. Foreign direct investment (FDI) in our country has experienced similar growth, rising 54 percent since 1993. The vast majority of the more than 1.9 million jobs created since 1993 have come from the growth in exports. There can be no doubt that Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation and created hundreds of thousands of jobs for Canadians.

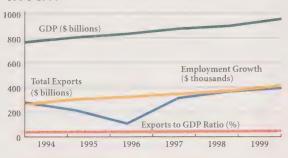
Although Canadians have been successful in selling to the world, our ability to fully exploit opportunities in key markets is often limited by a variety of barriers. To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the Government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities — 2000 presents significant market-opening results over the past year and outlines the Government's priorities for 2000 to further improve access to foreign markets. The Government will pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); regionally, in such fora as the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC); and bilaterally, with key partners, principally the United States, the European Union (EU), Japan and through the negotiation of a free trade agreement with the European Free Trade Association (EFTA) countries. In all cases, the Government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements, because participation in world markets is Canada's path to prosperity.

Dynamic Performance of Canadian Exports of Goods and Services

Canadian exports of goods and services reached \$409.8 billion, or 43.2 percent¹ of GDP, in 1999. This continued the dynamic performance of the past half decade, which saw trade grow by 9.1 percent on average. This trade performance was accompanied by solid growth and outstanding job creation, especially in the most recent period (see Figure 1).

Figure 1
Canadian GDP, Exports and Employment Growth, 1994-1999



Sources: Statistics Canada, National Income and Expenditure Accounts and Balance of International Payments

Although much of the attention in discussions about trade is focussed on exports, the increased flow of imports actually facilitates export production. Producers benefit from lower prices from foreign suppliers and a greater variety of goods and services than are available in the domestic market. Not only are a wider variety and improved quality of goods directly beneficial to consumers, they also may enhance the efficiency of production to the extent that the variety and/or quality of intermediate goods contribute to productivity. In Canada, 1999 imports of goods and services totalled \$385.2 billion, an increase of \$26.2 billion, or 7.4 percent over 1998.

A number of developments contributed to an outstanding 1999 Canadian trade and investment performance. Investment Partnerships Canada continues to work to increase Canada's share of global direct investment by promoting strategic investments

in key economic sectors in Canada. Internationally, the economic picture remained mixed, but a clear improving trend is visible. The U.S. economy continued to maintain above-potential growth; the EU economies showed signs of firming growth; and the East Asian economy continued to rebound with surprising swiftness from the 1997-1998 downturn. The rally of world oil prices was also significant, and has led to the rise in the value of trade in the energy sector.

Canada believes that trade is vital in helping the global economy stabilize from the crisis of 1997-1998. As such, we have continued to participate actively in discussions to strengthen global rules and continue to pursue policies that will further liberalize global markets. We reported our objectives to the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) in November 1999 and are committed to continue to consult actively with Canadians in regard to ongoing trade policy development.

More and more, Canadians are recognizing the benefits of trade. They support Canada's role in international trade as long as it benefits Canadians as a whole, reflects our heritage of democracy and openness, and advances our quest for a just society. Economies that trade are more competitive, more dynamic, feature stronger productivity growth and witness rapid assimilation of technology.

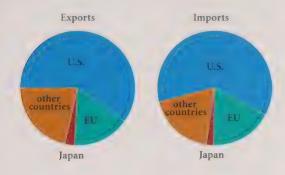
Services Trade Continues to Grow

Canada's two-way trade in services was valued at \$104.9 billion in 1999, an increase of \$6.2 billion over 1998. The increasing share of trade in services relative to GDP indicates its growing importance to the overall economy. Exports of services as a share of Canadian GDP was up from 4.3 percent in 1994 to 5.2 percent in 1999, while the share of services imports to GDP was up from 5.8 percent in 1994 to 5.9 percent in 1999.

While the United States is Canada's single largest trading partner for services, its share of Canada's services trade is less than its share of merchandise trade. Between 1994 and 1999, the importance of the United States as a supplier of services to Canada has increased slightly from 60.6 percent to 61.5 percent. The EU, on the other hand, has maintained a stronger market share in services than it has in goods. Figure 2 presents the share of our partners in total exports and imports of services in 1999.

Trade figures appearing throughout this document are preliminary figures released by Statistics Canada, February 18, 2000. Unless otherwise specified, all values are in Canadian dollars.

Figure 2 Canada's Services Trade by Partner, 1998



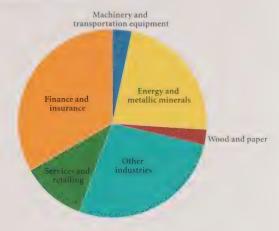
While Canada's trade in services has grown steadily, it has lagged behind the growth of trade in merchandise, which has been especially strong over the past ten years. Accordingly, the services component of Canada's total exports has declined slightly from 12.9 percent in 1993 to 12 percent in 1999. Similarly, the share of Canadian imports of services to total imports was down from 19.1 percent in 1993 to 12.5 percent in 1999.

Importance of Investment: Inward and Outward

Two-way direct investment helps strengthen Canada's link with our trading partners. Inflows of foreign capital into the economy are instrumental in propagating new production and management technologies. Canadian investment abroad is also important as a way to spread the use of Canadian technologies, support Canadian exports of goods and services and establish the reputation of Canadian firms abroad.

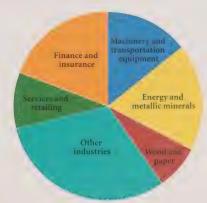
The stock of foreign direct investment (FDI) in Canada reached \$217 billion in 1998, a gain of \$20.4 billion from 1997. Meanwhile, Canadian direct investment abroad (CDIA) rose to \$240 billion in 1998, a 17 percent increase over the previous year.

Figure 3
Foreign Direct Investment in Canada
by Industry, 1998



Most FDI in Canada was directed on the finance and insurance industry, followed by energy and metallic mineral industries (see Figure 3). Although at a much larger share, the finance and insurance industry accounted for 33 percent of CDIA in 1998 (see Figure 4). A significant share was also invested in mineral industries.

Figure 4
Canadian Direct Investment Abroad by Industry, 1998



FOCUS ON ATLANTIC CANADA

For a closer look at the significance of the opening of markets to Canada, one need only look at the experience of the Atlantic provinces over the past few years. The early 1990s were difficult economic times throughout Canada, particularly so in the Atlantic provinces. The post-recession, latter-half of the decade saw a return to solid growth and business opportunity. According to Statistics Canada, the economy of Atlantic Canada grew by 10 percent in the 1990s, while employment increased by 80,000.

While we might wish to point to one or two explanations for the rebound, such as the general resurgence of markets and investment across North America, a variety of other factors have contributed to this turnaround. These include the upgrading of workforce skills, growth of the information technology (IT) sector, development of offshore petroleum fields and investment in infrastructure. Such factors, combined with the opening of new markets under the NAFTA and the WTO have created new manufacturing and service opportunities throughout the region.

The focus on Atlantic Canada is intended to be the first in a series of regional focuses. It is our intention to highlight the performance of other regions of Canada in future reports.

The Atlantic Economy is Changing

When thinking of the economy of the Atlantic provinces, Canadians west of Quebec City have traditionally tended to envisage hundreds of thousands of Atlantic Canadians earning their livelihoods from the sea, farms, mines or forests. The new reality is that innovative Easterners, who may have come from those traditional backgrounds, and other investors are embarking upon new endeavours in areas that would not be considered as traditional Atlantic Canada economic activities. For instance, many new opportunities have come in high-skill and knowledgebased fields, such as aerospace/defence industry production, telecommunications, distance education, geomatics research, marine biotechnology, Internet-based and multimedia services, music and sound recording.

It is also not generally appreciated that Eastern Canadians have been successful at diversifying traditional industries. The shortage of groundfish has resulted in more emphasis on product quality, high-value shellfish and aquaculture, all of which have contributed to the remarkable continuing strength in fisheries' exports. The positive impact of offshore energy field exploration and development goes beyond the petroleum exports themselves to affect manufacturing and services capabilities in the region. Another traditional sector, forestry, has seen export growth and diversification in high-value building components and pre-fab housing, as well as in fine papers and other consumer paper products.

In the early 1990s, Prince Edward Island had no aerospace industry. Since the closure of the former Canadian Forces Base Summerside in 1989, its airport and other assets have been used to build the nucleus of such an industry. By mid-1999, approximately 340 Islanders were employed in fulltime, year-round, high-skill, well-paying jobs making aircraft interior components, engine turbines and other precision-machined products. Some firms also have secured long-term repair, overhaul and maintenance contracts for products made by other aerospace companies. This industry's sales now account for roughly one-fifth of PEI's exports, and these firms, together with Nova Scotia's aerospace companies, are developing a solid cluster in the region. In fact, the aerospace industry has grown so rapidly that the demand for skilled labour in PEI has begun to surpass the supply. In response, the Aerospace and Industrial Technology Centre in Slemon Park, PEI was officially opened in May 1999 to provide specialized training in order to create a larger pool of skilled workers who can assist in the industry's growth. Since the opening of the Centre, two firms have announced new investment that is expected to result in the creation of approximately 200 new high-skill jobs in PEI over the next four years.

New Brunswick business and government leaders decided in the early '90s to position that province as the premier North American location for knowledge-and technology-based companies. They developed a world-class telecommunications system and together with the federal government provided computer and technology education for kindergarten through college levels. They also fostered an increased awareness and facility for the everyday use of technology by average

citizens by incorporating it into the delivery of most provincial government services. There is ample proof that the results are extremely attractive to a number of North American and global companies that have set up new operations in New Brunswick specifically to take advantage of the excellent infrastructure, availability of a highly-skilled workforce and access to international markets.

The Atlantic provinces, and in particular New Brunswick, have done well in attracting call centres as part of an ever-increasing service economy. As of mid-1999, there were approximately 70 call centres in New Brunswick employing over 7,500 people. Nova Scotia has 20 call centres employing more than 5,000, with Convergys being one of the largest in the country. From these centres, well-paid Maritimers are providing important commercial and consumer services, mostly in the United States. For example, if someone in Boston needs to book a hotel room and rent a car in Philadelphia, odds are that the call will be taken and the arrangements made through an Atlantic call centre. If someone needs to track the delivery of a courier package, they'll probably be talking to someone in New Brunswick.

Atlantic Canada also sees the potential in electronic commerce, and institutions such as Dalhousie University are committing resources and facilities to the IT field. Dalhousie is educating approximately 700 students in computer sciences and, in conjunction with Cisco Systems, is offering a Master's program in internetworking. As part of a new computer science building, Dalhousie has established a Global Information Networking Institute to spearhead e-commerce and pursue partnerships with companies such as IBM. These are all examples of Atlantic Canadians taking advantage of new developments in technology and e-commerce to export their services in the global marketplace.

Another area of the services economy worth noting is film production. Worth \$150 million in Nova Scotia alone during 1999, the success of this activity confirms the desirability of location and advanced infrastructure of this region. In May 2000, Halifax will host a world conference of independent film makers and public broadcasters.

Growth in Nova Scotia's economy is being assisted by the presence of one of the world's foremost research and development (R&D) environments, with major research concentrations in health, agriculture and marine biosciences. Within the Halifax Regional Municipality resides the second-largest concentration of marine expertise in the world. Half of the marine technology firms in Canada are located here. In this field alone there are 500 doctoral-level professionals bringing expertise to public-private partnerships in a wide range of marine/biotech specialities. By 1999, 95 companies employing some 750 professionals were working in life sciences, with growth estimated to occur at twice the national rate. Exports of this industry's goods and services (such as health products, herbal medicines, pharmaceuticals, diagnostic test kits and telemedicine services) increased by an astounding 72 percent in 1998. In keeping with this activity, Halifax will host two major events: Softworld 2000 and Biofusion 2001.

The Newfoundland and Labrador manufacturing industry's wide range of capabilities include food production, printing and publishing, wood and nonmetallic mineral production. In 1998, manufacturing shipments from the province reached a record level of \$1.76 billion. Largely dominated by seafood products, pulp and paper and petroleum products, new sectoral growth is also being experienced in advanced technology (satellite communications, medical technologies and environmental technologies) and the traditional footwear and wood products sectors. A revitalized seafood industry has emerged due to its ability to increase its commercial focus on higher-value species like crab and shrimp. The value of seafood production increased from \$683 million in 1998 to \$950 million in 1999. Newfoundland's offshore petroleum sector has experienced rapid growth in exploration and development since first production of oil from the massive Hibernia field in 1997. and is expected to produce 40 percent of Canada's light crude by 2004.

The high-tech needs of the petroleum sector are one of the primary drivers in Newfoundland's shift to a knowledge-based economy and its emergence as a world leader in ocean technologies. The province has experienced gradual but steady growth in advanced technologies, ranging between 6 percent and 10 percent annually over the last five years. This growth potential is a catalyst for an increased export profile in e-commerce, telemedicine, distance education, multimedia, software development, geomatics and marine technology. Newfoundland and Labrador's

expertise in the marine sector positions the province to attract investment in other knowledge-based fields, such as clinical trials management, regulatory assistance, business information and statistics.

Small Businesses — Huge Impact

As with the rest of Canada, export growth comes from both large and small enterprises. Atlantic Canada has its share of large-scale producers, such as Michelin, McCain, Irving, Clearwater, Fisheries Products International and Oxford Frozen Foods, which make a major contribution to the region's export growth. However, the "new economy" has also created opportunities for small- and medium-sized companies. Thanks to the cumulative effect of these enterprises, thousands of Easterners earn their pay-cheques making and exporting anything from chocolates to batteries and software to water test-kits. Although often located in rural communities, many have "gone global", finding niches in culture and giftware, information technology, foods and health care products.

A Team Effort

Just as the federal government has been very successful in organizing and carrying out a series of "Team Canada" trade missions, the Atlantic provinces have complemented this initiative with "Team Atlantic".

In April 1999, "Team Atlantic" enabled 39 East coast companies to participate in a trade mission to New England. The overwhelming majority of the participants found the trip extremely valuable. The mission generated immediate sales of \$2.2 million and created 19 full-time jobs and 10 seasonal jobs, with potential for more. For Royalty Hardwoods Ltd. of Montague, PEI, a specialty manufacturer producing maple, birch, pine, spruce, hemlock and tamarack products such as flooring, mouldings and furniture components, the mission resulted in its first-ever export sales. INNOVA Multimedia Ltd. of Newfoundland had been attempting to penetrate the export market for some time; the Team Atlantic mission provided a huge boost to that effort by enabling them to make contact with companies and organizations that might be interested in distributing their educational software. Fundy Fibreglass of Digby, Nova Scotia completed an initial \$170,000 sale to one New England company. Even more exciting is the fact that, because of the technology shift resulting in the application of Fundy's fibreglass components to the U.S. production line, the client has retooled, increased productivity and reduced product costs, allowing them to confidently increase production and sales by 250 percent for calendar 2000. This will represent approximately US\$400,000 in sales to one U.S. customer.

The Future

In many areas, economic growth in Atlantic Canada is outpacing both national and international growth in the same sectors. Without question, the success of companies already investing in Atlantic Canada and using the region as their export base for goods and services will convince additional companies of the benefits and rewards to be gained by doing business there.

Small- & Medium-sized Atlantic Canada Businesses Going Global

- Unexus University, based in Fredericton's Knowledge Park, is the world's first private, Internet-based, degree-granting university. It has offices in Boston, Ottawa, Halifax and Calgary and existing partners in Kuala Lumpur. Additional partners are being sought in Taiwan, Hong Kong and China.
- BioScan Environmental Products Inc. of Truro, Nova Scotia, developed and produces a home water-test kit for coliform bacteria, including *E. coli*. The company has millions of potential customers in North America alone. BioScan plans to develop test kits for water hardness, chlorine, iron, manganese, lead, nitrates, phosphates and pH.
- Ganong Brothers Limited, founded 1873, employs 200 from rural New Brunswick.
 Ganong chocolates and confectionery products are sold in over 14 countries. In August 1999, Ganong announced the expansion of its fruit snack line, creating up to 26 new jobs.
- Alliance-Saint-Laurent Group of Edmundston, New Brunswick, announced in November 1999 the addition of 34 new jobs to increase its share of the growing U.S. market for corrugated cardboard caskets used mostly in cremation.
- Cisco Systems trains some 600 people a year at its Halifax facility in IT for global markets.

- Composites Atlantic in Lunenburg, Nova Scotia, owned by Aerospatiale Group, applies its advanced composite materials technology to aircraft and now manufactures some 77 parts for Boeing.
- Cochran Entertainment of Halifax produces the award-winning "Theodore Tugboat" TV series for broadcast in some 70 countries.
- With a workforce of 130, Terra Nova Shoes Ltd. of Harbour Grace, Newfoundland, manufactures and exports footwear. The company attributed a 20-percent increase in sales to positive market penetration in Europe during 1998.
- Canadian Centre for Marine Communications of St. John's, Newfoundland, is assisting in a comprehensive marine survey of Ireland's territorial waters.
- Media Touch Technologies of Newfoundland distributes its educational software on CD-ROM in the United Kingdom and in North America through an agreement with Pitsco, a large North American distributor of educational supplies.
- Newfoundland and Labrador's International Communications and Navigation Ltd. (ICAN), an advanced ship navigation company, has developed Electronic Charting Systems and Differential Global Positioning Systems with sales primarily in South America and Europe.
- Seacom Consulting Ltd., located in Newfoundland and Labrador, provides emergency preparedness, environmental software development and training primarily for oil and gas and marine industries. The company has sales contracts in Mexico, Cuba, Venezuela, Peru, Argentina, Ecuador, Chile and Spain.
- MIF Protein, Newfoundland, is the only commercial producer of anti-freeze proteins used in hypothermic and cryogenic preservation of cells, tissues and organs, and in extending the shelf-life of frozen foods. The company has sales in the United States, United Kingdom, New Zealand and Chile.
- Terra Nova Biotechnology of Newfoundland and Labrador produces monoclonal antibody diagnostic kits used in support of bone marrow matching and diagnosis and prognosis of

- rheumatoid arthritis. The company's products are sold in Germany and Saudi Arabia.
- St. John's-based ZeddComm has co-developed hardware for NASA's space program.
- Guigne Technologies Ltd. of Newfoundland is building a material processing facility which uses acoustic energy called Space-DRUMS for installation in the International Space Station in September of 2000.
- Newfoundland's Cottle's Island Lumber recently contracted to sell 850 pre-fabricated houses to a land developer in Chile.
- Atlantic Turbines International (ATI), located in Summerside, PEI, employs 150 people at its facility to repair and overhaul fixed-wing aircraft engines. ATI has customers across North America and in Europe, South America and Australia. In November 1999, ATI announced it would expand its operations and add 120 new jobs over four years.
- Seaman's Beverages has been crafting premium soft drinks in PEI since 1939. More than 100 employees produce over one million cases of product annually for shipment throughout Central and Eastern Canada and Maine.
- Atlantic Canada Builders Inc. (ACBI) of Newfoundland and Labrador has contracts to build wood-frame houses in Japan.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

As an integral part of its jobs and growth agenda, the federal government, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place programs and services for trade and investment promotion to ensure that Canadian companies can take full advantage of international opportunities. At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 22 federal departments and agencies whose international business development programs and services are accessible to Canadian businesses through a single window, either via the website (http://exportsource.gc.ca/) or by telephoning 1-888-811-1119.

Federal Government Members of Team Canada Inc

Agriculture and Agri-Food Canada Atlantic Canada Opportunities Agency Business Development Bank of Canada Canadian Commercial Corporation Canadian International Development Agency Canada Mortgage and Housing Corporation Canada Economic Development **Environment Canada Export Development Corporation** Foreign Affairs and International Trade Heritage Canada Human Resources Development Canada Indian Affairs and Northern Development Industry Canada National Farm Products Council National Research Council Natural Resources Canada Public Works and Government Services Canada Revenue Canada Statistics Canada Transport Canada Western Economic Diversification

The Government's concerted efforts to enhance access to foreign markets go hand-in-hand with the export and investment marketing activities presented in Team Canada Inc's three-year Business Plan. For instance, The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) has established new Global Opportunities (GO) teams of trade commissioners, who have been dispatched to 13 markets. These teams are to identify rapidly and pursue new business as a result of liberalization (e.g. Mexico and Chile); to exploit opportunities that flow from Team Canada and other trade missions (e.g. South Korea and Brazil); and, to assess sectoral possibilities (e.g. oil/gas and mining in Russia). In addition, the positioning of additional trade commissioners in priority emerging markets helps Canadian suppliers and investors get the most out

of market access openings. In 1999, four new investment counsellor positions were announced (in Berlin, Los Angeles, Dallas and Chicago) to enhance our ability to attract new foreign direct investment.

Go-Team Assignments

Bangkok Palestine Territories
Beijing Sao Paulo
Buenos Aires Santiago (2)
Manila Seoul
Mexico Tel Aviv
Moscow/Almaty

The Government has a number of trade- and investment-promotion programs in place, notable among which are the Team Canada trade missions. In 1999, over 260 businesses, eight provincial premiers, all three territorial leaders, as well as academic and other institutions participated in the Team Canada mission to Osaka and Tokyo.

Team Canada Trade Missions

1996 — India, Pakistan, Indonesia and Malaysia

1997 — South Korea, the Philippines and Thailand

1998 — Mexico, Brazil, Argentina and Chile

1999 — Japan

1994 -- China

In 1997, the Trade Commissioner Service (TCS) embarked on a renewal project called the Performance Measurement Initiative, which centres on creating a more results-driven, client-focussed organization. A key component of this project was to consult with a large cross-section of business and institutional clients and conduct a survey of those who use the TCS in export markets. We wanted to examine the overall performance of the TCS from the perspective of clients, quantify results achieved by clients with TCS support and find out what improvements are required to respond better to client needs. Among the findings,

we were told that companies wanted us to focus on six core services: market prospects; key contacts search; visit information; face-to-face briefing; local company information; and troubleshooting. More information on these and other services can be found at: http://www.infoexport.gc.ca/help-e.asp#1. The department welcomes feedback from companies using the TCS. Please phone: 1-888-306-9991.

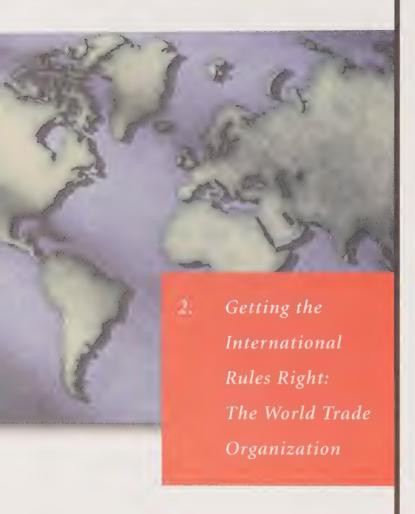
We'd Like to Hear from Canadians Doing Business Abroad

DFAIT consults industry on market access issues through a variety of means, including the private-sector Team Canada Inc Advisory Board, which provides advice on both market development and trade policy. This body engages the business community directly and complements the various sectoral advisory groups on international trade (SAGITs). In view of the Government's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into Canada's overall trade agenda, DFAIT has increasingly adopted a multistakeholder approach in several of its consultation activities, in which business and not-for-profit sectors participate.

In 1999, DFAIT launched the Trade Negotiations and Agreements website (http://www.dfaitmaeci.gc.ca/tna-nac) to provide Canadians with accurate, clear and up-to-date information on Canada's trade policy agenda. The website also features a Consultations with Canadians section, which seeks opinions of Canadians on all related issues. We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact DFAIT with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people frequently alert Canadian trade commissioners and other DFAIT staff (such as agri-food or investment specialists based in markets around the world) to situations requiring local advocacy or troubleshooting. Often, these problems are reported to DFAIT headquarters for particular consideration from a strategic market access perspective. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs
and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A OG2
Fax: (613) 992-6002
e-mail: eat@dfait-maeci.gc.ca

Business people are also encouraged to remain in touch with DFAIT on market access and other issues through its websites at www.exportsource.gc.ca These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

anada benefits greatly from the open rules-based trading system that has been developed over the past 50 years. As a medium-sized economy, our current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a means to settle trade disputes based on right, rather than political and economic might. The WTO, which oversees the administration and functioning of multilateral trade agreements and helps to maintain the rules governing world trade, remains the cornerstone of Canadian trade policy and the foundation for Canada's relations with its trading partners.

Canada is active in the various bodies of the WTO and in several multilateral fora that influence and guide the international trade policy agenda. We participate actively in the meetings of the G-7/G-8 major powers; the Quadrilateral (United States, European Union, Japan, Canada) Trade Ministers; the OECD; the FTAA; APEC; and United Nations (UN) economic institutions and agencies. Our participation in these bodies and in informal trade ministerial meetings helps us to reach consensus on trade issues of importance to Canada. Canada continues to lead efforts in these for ato improve coherence among international trade, financial, economic and social policies to further strengthen markets and promote economic growth and sustainable development. As well, to promote public understanding and support for the WTO and its activities, and for the pursuit of trade liberalization as a whole, Canada continues to support greater transparency, both in ongoing WTO activities and in the conduct of future multilateral trade negotiations.

Preparations for the Third WTO Ministerial Conference in Seattle and for FTAA negotiations were prominent in the Government's trade agenda in 1999. In preparing for these, the Government initiated an extensive outreach and consultation program. Consultations were undertaken with the provinces, the business sector, other interest groups and the public. The Government also created a website (http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac) providing information on trade policy issues and inviting public comments on negotiating priorities and objectives. The Parliamentary Standing Committees on Agriculture and Agri-food (SCAAF) and on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) conducted public hearings across the country on Canada's future trade agenda. The results of the SCAAF consultations were recorded in its

March 1999 Summary Report. The Standing Committee on Agriculture and Forestry also concluded its own consultations and made its report in August 1999. SCFAIT's report contained some 45 recommendations, to which the Government responded in a report tabled in Parliament on November 15, 1999. This response outlined the trade policy objectives and priorities that will guide the Government as it seeks expanded and more certain access to global markets for Canadian goods and services. Canada's position will continue to be refined as the Government continues its active program of public consultations.

Although most WTO Members expected the launch of broad-based trade negotiations at the Third WTO Ministerial Conference, agreement was not reached in Seattle. This delay highlighted the need to rekindle support for further trade and investment liberalization and multilateral rule-making, with the objective being the eventual expansion of the WTO negotiating agenda. Another consequence of this delay has been a renewed interest, in some countries, in regional and bilateral trade liberalization initiatives. While developments in this area will be watched closely, progress is expected to be modest. We also may see a rise in trade disputes between Members due to the lapsing of the provisions of certain agreements and because Seattle did not launch the negotiations that were expected to resolve some existing differences between Members. We will be working closely with our trading partners to discourage any rise in disputes among members and to develop support and momentum for expanded negotiations.

The key elements in rebuilding this support will be achieving progress on the ongoing work of the WTO (including the implementation of existing agreements in an effective and somewhat flexible manner, and continued efforts to facilitate trade); addressing the concerns of developing countries through improved market access for least developed countries (LDCs) and expanded capacity building (including traderelated technical assistance and a re-invigorated Integrated Framework); and improvements to the WTO itself, in the form of improved transparency and agreement on revisions to the Dispute Settlement Understanding (DSU). Of particular importance will be achieving real progress on establishing the modalities for the Uruguay Round-mandated negotiations on agriculture and services, which are now underway.

Minister for International Trade Pierre Pettigrew is seeking the support of Canada's trading partners for his medium-term objective of strengthening the world trading system and global markets — using trade liberalization and rule-making as a means to assist sustainable development and alleviate poverty. These efforts would be pursued in the context of improving governance, economic and social infrastructure and domestic policy coherence, as well as in the context of improved international policy and institutional coherence among economic, development and social organizations. One of the important elements of this work will be improving the management and decision-making structure of the WTO.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Information Technology Agreement

The WTO Information Technology Agreement (ITA), signed in December 1996 at the Singapore WTO Ministerial Conference, required participants to eliminate customs duties and other duties and charges on a wide range of IT products by 2000. Canada and 47 other countries — which together produce over 93 percent of world trade in this sector have joined the ITA, mandating further efforts to expand the product coverage, a process known as "ITA II". In November 1998, the Chair of the ITA Committee proposed a new product list based on Members' proposals. The list covers a wide range of products, including: machinery and equipment for manufacturing printed circuit boards; some consumer electronics; selected radar and navigational aid equipment; and certain inputs for IT manufacturing. Canada has actively supported this initiative and will continue to support efforts to reach a consensus on expanding the product coverage.

The ITA also provides for the examination of non-tariff measures. The committee continues to work on standards and conformity assessment procedures, and Canada continues to promote the examination of import licensing policies and procedures.

Tariff Liberalization of Pharmaceutical Products

In 1999, Canada and the other members of the WTO Agreement to Eliminate Duties on Specified Pharmaceutical Products implemented the third tranche of tariff cuts associated with this agreement. This phase included 639 additional products, including inputs.

Agriculture

Global annual trade for agricultural products is in the order of US\$500 billion. Canada strives to ensure that market access and other commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented through our participation in the notification and consultation process of the WTO's Committee on Agriculture. This process will continue throughout 2000. Canada's long-term objective is to strengthen the rules-based multilateral trading system for agriculture and thereby increase the market orientation in agricultural trade. Common rules that apply to all countries are important to enhance Canada's access to world markets, not only for bulk agricultural commodities, but also for the consumer-oriented and intermediate products that now contribute, respectively, 39 percent and 26 percent of our agri-food exports.

Although the Third WTO Ministerial Conference in Seattle did not launch a broad-based round of multilateral trade negotiations, the existing Uruguay Round Agreement on Agriculture provided a mandate (so-called "Built-in Agenda") for WTO members to commence agricultural negotiations, which began in January 2000. In these negotiations, Canada continues to pursue the objectives in the initial negotiating position announced on August 19, 1999 by Minister Pettigrew and Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief. The key features of this position are as follows:

- the elimination of all export subsidies as quickly as possible;
- maximum possible reductions in trade-distorting domestic supports and an overall cap on all forms of domestic support;
- substantial improvements in market access for all agriculture and value-added agri-food products through tariff reductions and harmonization, tariff quota expansion and the elimination of in-quota tariffs;

- maintenance of Canada's ability to continue orderly domestic marketing (e.g. Canadian Wheat Board, supply management);
- securing new disciplines on export taxes and export restrictions; and
- support the establishment of a WTO working party on biotechnology to determine the adequacy of existing rules and to secure improvements in SPS disciplines.

Canada's initial position was developed through an extensive consultation process with the provinces, the agri-food industry and civil society. As events unfold in Geneva, the Government looks forward to continuing this dialogue with Canadians.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that standards-related measures, which are generally put in place to protect health and safety, the consumer or the environment, are science-based and do not unjustifiably discriminate against Canadian products. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

Throughout the country chapters of this document, we will describe specific measures by individual countries that affect Canadian exports. We will also outline what the Canadian government is doing to address such measures.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of Members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory standards-related measures (i.e. to regulate), as long as these do not restrict international trade more than is necessary. TBT-related disagreements are subject to WTO dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the TBT Agreement and Code of Good Practice (which applies to voluntary standards), as demonstrated by the Standards Council of Canada's acceptance of the code. Canada also participates in the activities of the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the necessary infrastructure for Canadian industries to adopt ISO 14000 environmental system standards, thus facilitating our exports by meeting the requirements of our foreign customers.

The issue of precaution (sometimes cited as the precautionary approach or the precautionary principle) to regulation is becoming an increasingly important issue in a large number of areas of interest to Canada, such as health and safety and the protection of the environment and fisheries. The concept of precaution can take different forms both domestically and internationally, based on the specific context, and for this reason, it has been open to misunderstanding and misuse. It has already been invoked in an attempt to justify trade-distorting measures, such as the beef hormones dispute with the EU, and in ways that undermine a science-based approach to regulation. Canada will work to ensure that there is a clear and coherent Canadian position on the definition and operation of the precautionary approach both at home and internationally. The precautionary approach should be based on agreed principles, including science-based risk assessment, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision-making.

Under the TBT Agreement, Canada will continue to facilitate access to markets by pressing for the removal of unnecessary regulatory-based trade barriers, thus lowering costs to producers and exporters. We will also work to improve transparency, promote regulatory reform, align or harmonize standards internationally and with trading partners and negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. Canada is an active participant in the ongoing work program of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade and is preparing for the second TBT triennial review in 2000, which will provide Canada with an opportunity to work toward further implementation of the agreement internationally.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures is designed to prevent the misuse of SPS measures as disguised restrictions on trade, while safeguarding a country's right to take measures needed to protect the health of human, animal or plant life (including forestry).

The SPS Agreement has been in force since 1995 and is working reasonably well in making the trading system more transparent, in identifying the misuse of SPS measures, and in promoting the use of science-based risk assessments when establishing new measures. The agreement has also provided a basis for resolving SPS-related trade disputes both formally and informally. Through participation in the WTO SPS Committee, the body responsible for the operation and implementation of the agreement, WTO Members have been able to raise and resolve concerns about measures being applied by other WTO Members. The agreement has also had some success in promoting the development and use of international standards.

One of the most significant benefits of the agreement has been increased transparency in international trade. Through the notification procedures in the agreement, Members are now more aware of measures that are being proposed by other Members and have the opportunity to comment at an early stage on the impact that the proposed measure could have on trade.

The SPS Committee was mandated to review the operation and implementation of the agreement three years after it came into force. It could then propose amendments to the text to the Council on Goods based on experience gained from implementation. The review began in March 1998, and a final report was agreed to at the March 1999 meeting of the committee. Although several problems were identified and discussed during the review, none were considered serious enough to warrant an amendment to the text.

Canada continued to be active in 1999 in using the WTO dispute settlement procedures to challenge unjustified SPS measures taken by our trading partners, most notably with respect to the EU's ban on Canadian beef meat produced from animals treated with growth-promoting hormones and Australia's ban on imports of Canadian fresh, chilled and frozen salmon.

Biotechnology (WTO)

As one of the global leaders in biotechnology research and development, Canada considers biotechnology as an issue of particular significance. Biotechnology, especially agricultural biotechnology and its products, is becoming a contentious issue in global trade, with possible implications for government, industry and consumers. It has engendered discussion in many international fora, such as Codex Alimentarius, Biosafety Protocol, the OECD, the FAO and the

World Health Organization (WHO). Within these circles, the issue has re-focussed attention on safety and management of risk, but there is a corresponding trade dimension that must be addressed by the WTO.

In the WTO, Canada has submitted a formal proposal for the establishment of a working party on biotechnology. Canada is of the view that there is a need to engage in a broad, horizontal, fact-finding, time-limited, collective exercise aimed at establishing how WTO provisions apply to biotechnology. We would seek to determine whether the existing rules constitute a sufficient and effective framework and whether further elaborations and/or clarifications may be required. Canada will continue to pursue the establishment of a WTO working party on biotechnology as part of the regular work of the WTO Council.

Trade Remedies

Canada continues to regard the pursuit of improved disciplines, transparency and clarity in the use of trade-remedy measures by its trading partners as a priority. This is the basis of Canada's support for new multilateral negotiations in the area of anti-dumping and subsidies/countervail. The importance of this objective is evident as new and non-traditional users of trade remedies continue to initiate investigations. For instance, over the past two years, anti-dumping investigations by Indonesia and India on imports of Canadian newsprint were concluded without the application of additional duties, while an investigation by China on the same product resulted in the application of duties. Canada will continue to monitor and assist Canadian exporters involved in investigations of Canadian exports, analyse changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners and make representations as appropriate in specific investigations. Regarding the latter, the Canadian government was particularly active with respect to a U.S. countervail investigation on live cattle from Canada, two U.S. safeguard investigations involving steel products, the Chinese newsprint case and several U.S. reviews of antidumping and countervailing duty orders in place on imports from Canada.

Canada continues to contribute to the work of the WTO Committees on Subsidies, Anti-Dumping Practices, and Safeguards to ensure that all Members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent

manner. Canada continues to work in the context of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures as well as the Committee on Agriculture to ensure appropriate implementation and possible expansion of the subsidy disciplines negotiated in the Uruguay Round.

Rules of Origin

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for several purposes involving non-preferential trade. Canada's objective is to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using origin rules to impair market access; and to have rules that are technically proficient, reflecting the global nature of production and sourcing of goods and materials.

Although the work program was originally slated for completion in July 1998, it has been extended due to the technical complexity of agreeing on rules for all products. In June 1999, the results of the examination conducted to date by the Technical Committee on Rules of Origin was turned over to the WTO Committee on Rules of Origin for its review and eventual completion. Negotiations will continue throughout 2000, although a completion date has yet to be determined.

Trade Facilitation

In 1996, Trade Ministers directed the Council on Trade in Goods to undertake exploratory and analytical work, drawing on the work of other relevant international organizations, on the simplification of trade procedures in order to assess the scope for WTO rules in this area. In pursuing the work, WTO Members compiled a comprehensive inventory of the work accomplished or being undertaken on trade facilitation in other international organizations, including non-governmental organizations (NGOs).

In 1998, a WTO trade symposium was held to help identify the main areas where traders face obstacles when moving goods across borders. Private-sector traders at the symposium made it clear that the WTO should play a key role in this area, both in terms of ensuring the full implementation of existing obligations that facilitate trade (e.g. the Customs Valuation and Rules of Origin agreements) and expanding and developing rules aimed at simplifying and harmonizing border-related procedures. The

objectives are to create greater efficiencies and costsavings for both the trading public and governments and to promote investment.

Canada strongly supports this initiative and, during the exploratory and analytical discussions held during 1998-1999, made some specific and practical suggestions around which WTO trade-facilitation provisions might be developed. The Canadian suggestions have reflected the view that the WTO should work to add value and fill gaps in existing initiatives in other international organizations and should build on existing WTO provisions related to trade facilitation. The Canadian objective is to facilitate trade in a practical manner that is meaningful to traders, i.e. to build on existing WTO obligations to maximize transparency, expedite the release of goods and reduce, simplify, modernize and harmonize borderrelated requirements, procedures and formalities. Canada strongly supports the inclusion of trade facilitation in the next round of WTO negotiations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

World trade in services in 1998 represented 19.5 percent of the total world trade. Services production is a core economic activity in virtually all countries and has grown significantly in recent years. In 1996, the services share in total value added to GDP ranged from almost 40 percent in LDCs, to more than 70 percent in highly developed countries such as Canada.

Closer to home, the Canadian services sector is extremely dynamic. In fact, it exhibited stronger growth than the rest of the economy over the 1990s. In 1999, for example, services represented two-thirds of total GDP, and our exports of services grew by 7.1 percent to \$49.2 billion. In 1998, 10.6 million Canadians were employed in services-sector jobs, accounting for 74 percent of total employment. Over the past two decades, most of the new jobs created in Canada have been in the services sector. Out of the 4.5 million net gain in jobs since 1976, 4.2 million were in services-producing industries. The services sector is leading the transformation of the Canadian economy into a knowledge-based economy.

Canada is the 12th-largest exporter of services in the world. Given the importance of services exports to our economy, Canada has much to gain from negotiating further liberalization and expansion of international markets for services. The United States is our most important trading partner for services, as it is for goods. Our services exports are, however, less dependent on the U.S. market than is the case for our goods exports, and our fastest-growing export markets are elsewhere. Commercial services exports to Brazil, for example, grew by an average of 82 percent between 1992 and 1997; to Chile by 65 percent; and to China by 28 percent. The growing importance of these markets reinforces the benefits of a multilateral approach to liberalization of trade in services.

One of the ways in which this liberalisation can be undertaken is via the upcoming negotiations of the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS, which has been in effect since the WTO entered into force in 1995, represents the first multilateral, legally enforceable framework of rules governing this huge area of trade.

Under the GATS, this year WTO Members began further negotiations on trade in services, which are aimed at achieving progressively higher levels of liberalization. In preparation for the negotiations, WTO Members, and Canada in particular, have embarked on an exercise of consultation with the private sector and with stakeholders representing a wide range of interests, with a view to identifying negotiating interests and objectives.

As negotiations progress, the Government will continue to consult extensively with provincial governments, Canadian industry and other stakeholders to ensure that Canada's negotiation positions reflect the interests of all Canadians. As a significant exporter of services, Canada will pursue multilateral, legally-enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. Issues for consideration include sectors of export interest to Canadian industry; markets of interest to Canadian industry; current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers; improving access to countries that are key export destinations for Canadian services; and providing Canadians with access to quality services at a

competitive price. In addition, Canada will work collectively with other WTO members to improve the agreement's transparency and clarity in order to make it more user-friendly.

In the negotiations, Canada will push for greater market access for services suppliers in sectors of expansionary interest (professional, business, financial, telecommunications, computer, environmental and transportation services). At the same time, however, there are certain domestic services sectors in which our interest in undertaking further liberalization may be limited. The Canadian government intends to continue to uphold its clearly defined and longestablished objectives to safeguard Canada's freedom of action in key services sectors, including health, education and culture.

Financial Services

Financial services are involved in every domestic or international trade operation. For that reason, Canadian financial institutions (FIs) play a central role in supporting the activities of Canadian exporters of goods and services. Moreover, beyond their intermediary role, Canadian FIs are themselves exporters of services. In 1999, their exports totalled over \$5 billion.

Key market access priorities are the United States, Mexico, Asia (notably China) and Latin America. In that respect, the completion of China's accession to the WTO will provide Canadian financial institutions with new opportunities. In addition, in the context of the current GATS negotiations, Canada is looking to build on the results of the GATS Agreement on Financial Services, which was concluded in 1997 and entered into force on March 1, 1999.

Basic Telecommunications Services

The GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT) was concluded in February 1997, with the participation of countries accounting for over 90 percent of worldwide telecommunication revenues, and came into effect on February 5, 1998. It consists of the participants' specific commitments regarding market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. To date, Canada has implemented all of its commitments on or ahead of schedule, and the last Canadian

telecommunications monopoly, the Telesat monopoly on fixed satellites, ended on schedule on March 1, 2000. The ABT does not cover broadcasting services. The commitments made by participating countries will be implemented over the next decade. Canada will closely monitor implementation of the agreement by its trading partners to ensure Canadian industry can take advantage of access to new markets.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (which include engineers, accountants, architects and foreign legal consultants) have increasingly exported their expertise abroad. As an illustration, Canadian engineering consulting firms ranked fourth in total international billings after the United States, the United Kingdom and the Netherlands. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes: common law and civil law. Canadian accountancy firms are increasingly moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in the GATS. The upcoming GATS negotiations will be an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services; this could be achieved through securing improved commitments from our WTO partners and through strengthening the existing GATS disciplines on domestic regulations (i.e. qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements) to ensure that they are based on objective and transparent criteria. In this regard, the WTO established a Working Party of Domestic Regulations in April 1999, with a mandate to develop general disciplines for professional services (and, potentially, other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of MRA negotiations between Canadian and foreign professional bodies. As an example, 1999 marked the successful conclusion of an important MRA between the Canadian Council of Professional Engineers and the equivalent organization from France. The Government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Issues that Affect Access for Trade in Goods and Services

Government Procurement

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in a number of fora. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government-procurement disciplines and to ensure effective implementation of existing disciplines.

Canada, along with 25 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP), which provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the markets of the United States, the European Union, Japan and other key markets. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) provides further access for Canadian exporters to U.S. and Mexican government procurement.

Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. The review of the AGP, with its mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing with input from provinces and other stakeholders to establish Canada's priorities for further market opening. In 1999, Canada and other APEC countries finalized non-binding procurement principles. We continue to work with our EU and EFTA counterparts to make progress in removing barriers to

selling to governments worldwide and are taking an active role in the FTAA government-procurement negotiations.

Electronic Commerce

The use of e-commerce may be one of the most important factors in the expansion of trade flows in the 21st Century. Both the WTO and the FTAA have been conducting work programs to examine the trade-related aspects of e-commerce. The WTO work program has provided some useful clarification of the manner in which the WTO agreements apply to e-commerce transactions. However, additional work remains in this regard. The FTAA Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce has brought together government and private-sector representatives of countries at many different levels of development with respect to ecommerce. As work progresses within these and other fora, such as the World Intellectual Property Organization (WIPO), the Government will consult with Canadians on the development of a trade policy to facilitate global e-commerce. Canada is particularly interested in identifying and resolving issues requiring action at the governmental and international levels.

Dispute Settlement

The WTO dispute settlement mechanism serves Canada's overall trade interests by contributing to clear trading rules for all Members and by assuring global market access for Canadian goods and services. The Dispute Settlement Understanding (DSU) is an agreement among WTO Members that sets out how disputes are to be resolved. It is rightly viewed as a cornerstone of the WTO because it sets out a fair, effective and credible dispute settlement system that is accessible to all Members. The DSU contains more detailed procedures and timetables than the previous procedure under the General Agreement on Tarriffs and Trade (GATT). Another important difference from the GATT procedure is that the country losing a dispute cannot block the adoption of the decision. The Dispute Settlement Body (DSB), which comprises the General Council with a different chairperson, is responsible for administering the DSU.

With rules for the automatic establishment of panels and for the adoption of panel reports, and with the creation of an independent Appellate Body, the DSU reinforces the rule of law and thereby strengthens the rules-based multilateral trading system. Members' confidence in the system continues to grow, as evidenced by the number of cases brought forward (over 180 to date) and by the proportion of these being settled at the consultation stage (about one in four).

Canada will continue to use the WTO dispute settlement mechanism wherever necessary to ensure that our exporters do not face barriers inconsistent with WTO agreements. Canada has been one of the most active users of the WTO dispute settlement system. Since 1995, we have been a complainant in six cases under the DSU and have joined other Members' consultations or intervened in panel proceedings in over 30 other cases.

Recently, Canada has used the WTO dispute settlement mechanism to advance Canadian interests in the fishing, mining and aerospace sectors. On November 6, 1998, the DSB adopted panel and Appellate Body reports confirming that Australia's ban on the importation of fresh, chilled or frozen salmon from Canada was inconsistent with Australia's WTO obligations. Specifically, the reports found that the ban, in place since 1975, was not based on a risk assessment and that Australia had adopted arbitrary or unjustifiable distinctions in its levels of sanitary protection resulting in discrimination or a disguised restriction on international trade. Canada challenged the new fish import policies announced by Australia on July 19, 1999, on the grounds that they were too traderestrictive and did not comply with Australia's WTO obligations. On January 31, 2000, a WTO panel confirmed this position, and Canada is now awaiting an arbitration decision over the amount of retaliation it can take against Australia. Canada is also challenging France's prohibition of the manufacture, processing, sale and importation of asbestos and asbestos-containing products.

Canada and the United States challenged an EU ban on the importation of beef produced with growthpromoting hormones. A WTO dispute settlement panel and the Appellate Body both found that the EU ban violated the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures as it was not based on a risk assessment. The EU failed to comply with the rulings by the May 13, 1999 deadline, and as a result, Canada imposed retaliatory tariffs on certain imports from the EU in the amount of \$11.3 million annually.

Canada challenged the Brazilian export subsidy PROEX under the WTO Subsidies and Countervailing Measures Agreement. PROEX, under its "interest equalization" component, provides for the payment of subsidies to reduce financing costs for Brazilian exports. Canada's complaint related to the application of PROEX in the aircraft sector. Brazil, in return, challenged a number of Canadian programs that support various Canadian industries, including the aerospace industry. On August 20, 1999, the DSB adopted panel and Appellate Body reports for both complaints. With respect to Canada's challenge on export subsidies granted under PROEX, the DSB found that Brazil's measures were inconsistent with its obligations under the Subsidies and Countervailing Agreement. The reports also found that some of Canada's measures were inconsistent with certain provisions of the same agreement; however Brazil's claim that assistance from the Export Development Corporation (EDC) to the Canadian regional aircraft industry constituted export subsidies was rejected. On December 9, 1999, the DSB established two panels to examine the WTO consistency of the measures adopted by Brazil and Canada to implement the rulings of the DSB. At press time, the decisions of these panels were expected in mid-March or early April.

Two complaints against Canada, one by the United States and the other by New Zealand, were recently decided by the same panel. The U.S. complaint dealt with subsidies allegedly granted by Canada on dairy products and with Canada's administration of the tariff rate quota on milk. New Zealand complained about an alleged dairy export subsidy regime. The DSB found that the measures complained against were inconsistent with some of Canada's WTO obligations. However, the Appellate Body did uphold the conditions Canada attached in its schedule to its tariff rate quota. Canada is taking steps to implement the DSB recommendations by December 31, 2000.

A WTO panel examining complaints by Japan and the EU has found that Canada's measures taken in the implementation of the Auto Pact are inconsistent with its WTO obligations. The Government has

appealed aspects of the panel's report on the basis that the panel made legal errors and took an overly broad view of key WTO obligations. The WTO Appellate Body is expected to provide its report by May 2000.

A panel has also been established to examine a EU complaint about an alleged lack of protection of inventions by Canada in the area of pharmaceuticals.

Canada actively follows the development of trade disputes involving other WTO Members and joins in whenever our trade interest or system interest in the WTO warrant our intervention. Canada reserves third-party rights to present arguments to panels and the Appellate Body, such as in a complaint against the United States concerning measures affecting the importation of fresh, chilled and frozen lamb from New Zealand. Canada's interest in this dispute is to ensure the WTO-consistency of NAFTA Article 802 dealing with exclusion from safeguard actions. In 1999, Canada participated as a third party in WTO panels on the U.S. Foreign Sales Corporation and Section 301 of the U.S. Trade Act (1974).

With a view to further strengthening this cornerstone of the multilateral trading system, Canada was actively engaged in a review of the DSU and proposed refinements in the following areas: enhancing transparency in the system; improving mechanisms for implementing DSB recommendations and rulings; reducing scope for unilateral action by any Member; and ensuring the dispute settlement system is accessible to all Members. The review process resulted in a package of proposed amendments to the DSU, which was presented to ministers at the Third WTO Ministerial Conference in Seattle. Although the conference was suspended, it is hoped that the package of amendments will soon be adopted by WTO Members.

Accessions to the World Trade Organization

In 1999, accession negotiations were concluded between WTO Members and three countries — Latvia, Estonia and Jordan — bringing the WTO membership to 136. Georgia is expected to join soon, while approximately 30 additional countries and customs territories are in various stages of the

accession process, including Algeria, China, Chinese Taipei, Croatia, Lithuania, Russia, Saudi Arabia, Ukraine and Vietnam. China has been brought closer to WTO membership with the conclusion in November 1999 of bilateral market access agreements with the United States and Canada, although much work remains to be done at the multilateral level (e.g. on the application of agricultural trade rules).

As in previous years, Canada will continue to take an active role in accession negotiations. Canada supports the expansion of WTO membership for two reasons:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services to these markets; and
- to achieve transparent, rules-based trade regimes in additional markets, thus contributing more broadly to economic stability, peace and prosperity.

The negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. For each accession, a WTO working party of interested Members examines the applicant's trade regime and identifies the reforms required to achieve conformity with WTO rules. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable, less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In bilateral market access negotiations, Canada aims to achieve better access in targeted goods and services sectors. Canada focuses on the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers, and on obtaining commitments in the four modes of services trade: cross-border supply of services; consumption abroad; commercial presence; and the movement of persons. Accession negotiations offer a unique opportunity to resolve Canadian market access problems in the applicants' markets.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Poreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of foreign direct investment (FDI) has increased more than six-fold over the past two decades, from US\$524 billion in 1980 to US\$3.5 trillion in 1997.

Canada is an active player in this global economy. Canadian direct investment abroad (CDIA) has more than tripled from \$74 billion in 1987 to \$240 billion in 1998. Over the same period, foreign direct investment in Canada has doubled, from \$106 billion in 1987 to \$217 billion. Since 1996, the stock of CDIA has surpassed the stock of FDI in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. Through foreign investment, firms seek a host country that affords the greatest opportunity for competitiveness and economic success. Studies indicate that between 30 percent and 40 percent of international trade for manufactured goods is undertaken between parent firms and their foreign subsidiaries (intra-firm trade). Low levels of import penetration into foreign markets are often linked to low levels of investment by reason of investment rules favouring domestic investors.

The extensive international business activity of Canadian firms reflects the realities of an increasingly integrated world market and the need for Canadian business to participate in that integration if they are to remain competitive. Investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets where a physical presence is often a prerequisite for effective access.

In 1998, 53 percent (\$126 billion) of CDIA was located in the United States. A further 19 percent of CDIA (\$46 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include Barbados (\$14.3 billion), Bahamas (\$6.1 billion), Bermuda (\$4.7 billion), Chile (\$4.2 billion), Japan (\$3.2 billion) and Hong Kong (\$2.9 billion). Similar to global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1988, 14 percent of Canada's outward investment went to developing countries. By 1998, that percentage had increased to approximately 24 percent (\$58 billion).

The finance and insurance sector accounted for approximately 33 percent of CDIA in 1998; the energy and metallic minerals areas accounted for 23 percent; services and retailing for 11 percent; and the remainder was widely diversified in other industrial sectors. Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For example, outward investment in the metals and minerals sector results in domestic sales of machinery and equipment, as well as of engineering, architectural and environmental services.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well-recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward FDI in Canada is an important source of jobs and economic growth. FDI provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 1998, the United States accounted for \$147 billion or 68 percent of FDI in Canada (down from a high of 75 percent in 1985). The European Union represented \$45 billion or 19 percent of FDI in Canada. Other significant investors included Japan (\$8.1 billion), Hong Kong (\$3.4 billion), Caribbean countries (\$2.8 billion) and Bermuda (\$1.7 billion). FDI in Canada was well-diversified across industrial sectors. Major recipient sectors included finance (19 percent), energy and metals (18 percent), machinery and transportation equipment (14 percent), services and retailing (10 percent) and wood and paper (8 percent). The remaining 31 percent was widely diversified across other sectors.

CANADA'S INTERNATIONAL INVESTMENT AGENDA

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Formally agreed international rules, through integrated trade agreements or investment treaties, can be particularly important for smaller economies like Canada, which do not have the same leverage as larger players such as the United States and the European Union. Investment rules such as those within the NAFTA and Foreign Investment

Protection Agreements (FIPAs) inform Canadian investors about the rules of the game in foreign markets through basic commitments to transparency and predictability, thus promoting clear procedures, fewer delays and greater consistency in legal and policy regimes. Rules offer a greater measure of security for investors through assurances that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Rules also provide a measure of enhanced market access and a basis for future liberalization initiatives.

Recent work undertaken by the business community indicates that Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad. These barriers relate to investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. Foreign investors are in no way exempt from the domestic laws of the country playing host to their investment, including, for example, domestic competition laws or regulations relating to health, labour or the environment. Similarly, foreign investors in Canada are required to obey the same Canadian laws that Canada's own domestic investors must obey.

Canada has a relatively open investment regime which compares well internationally. Larger foreign investment transactions, and those in certain sensitive sectors such as culture, are reviewed by Industry Canada to ensure that they are of net benefit. Remaining investment restrictions in Canada lie largely in the services sector, for example, financial services, telecommunications and transportation. Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

Bilateral Initiatives

Canada has negotiated 26 FIPAs since the beginning of the program in 1989, and is currently pursuing negotiations with several important commercial partners, including China, Russia, Brazil, India and Colombia. FIPAs are bilateral, reciprocal agreements designed to protect and promote Canada's foreign investments abroad, particularly in developing economies, through a framework of legally-binding rights and obligations. Canadian companies tend to have greater concerns about investment in developing countries where barriers tend to be more prevalent and less transparent and remedies are not readily available.

Canada's FIPAs serve to provide assurances to investors that the rules governing investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability. FIPAs can help Canadian enterprises gain an optimum level of investment, lower their political risks and reduce many of the costs associated with making investments in emerging economies. Bilateral investment treaties such as FIPAs are used extensively worldwide; there are currently more than 1,600 such agreements.

Regional Initiatives

As part of the NAFTA, Canada negotiated a comprehensive investment agreement with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and most of Canada's FIPAs. Since September 1998, Canada has been working with its trade and investment partners in this hemisphere to develop a fair and transparent legal framework to promote investment in the Americas in the context of the FTAA initiative.

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through APEC. Through a program of voluntary individual action plans guided by non-binding investment principles (NBIPs), APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment.

The World Trade Organization

At the 1996 WTO Singapore Ministerial Conference, ministers established an educative work program on investment with a mandate to investigate the relationship between trade and investment. The WTO Working Group on Trade and Investment has provided a forum for balanced discussion between developed and developing countries on international investment and the possibility of developing rules in the WTO framework. It investigated existing investment rules in the WTO and in regional and bilateral agreements to identify whether these rules should be augmented or adjusted. WTO Members have reached the general conclusion that international investment has a positive impact on growth and development.

In the lead-up to the WTO Ministerial Conference in Seattle, a number of countries, led by the EU, had proposed that investment be included in the agenda for a new round of WTO negotiations. These proposals suggested a modest framework for negotiations and clearly differentiated from the previous initiative for an OECD Multilateral Agreement on Investment. Discussions at the Seattle conference were suspended, and next steps are still under consideration.

Over the past year, the Government has undertaken extensive consultations with a broad cross-section of domestic stakeholders to inform them of the proposed WTO investment agenda and to seek their views. Over 1,100 representatives from the provinces, business, academia, as well as human rights, environment and labour organizations were invited to participate in roundtables, which were held in 11 cities across Canada. A report on the results of the discussions has been placed on DFAIT website (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac). The Government is committed to continuing the process of dialogue and feedback with stakeholders.

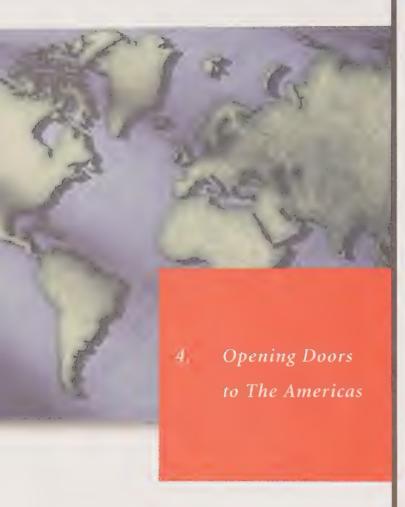
The WTO also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs) prohibits a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries. The GATS provides for the "right of establishment", which accords service providers the right to enter

another market by establishing a commercial presence in sectors in which countries have made commitments. The GATS also includes commitments by countries to accord non-discriminatory treatment to specified service industries where WTO Members have undertaken commitments. The GATS does not include investment protection provisions (i.e. the right to compensation in case of an expropriation) or investor-state dispute settlement. Certain investment-related obligations, notably the right of commercial presence for service suppliers, will be addressed in the context of negotiations mandated under the GATS.

Irrespective of the course of action that is chosen on investment, the Government is committed to safe-guarding Canada's right to regulate and promote fundamental Canadian values in strategic sectors such as health, education, culture and environmental protection.

Investor Responsibility/Codes of Conduct

It is recognized that businesses have a responsibility to conduct their operations as good corporate citizens. Canada is party to the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, a set of voluntary standards of conduct recommended by Member governments regarding the operations of these enterprises in OECD markets. The guidelines are currently subject to a review within the OECD Committee on International Investment and Multinational Enterprises (CIME), which is expected to be completed by June 2000. A number of Canadian companies have also signed onto the International Code of Ethics for Canadian Business, which outlines principles on community participation and environmental protection, business conduct and employees' health and safety.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

THE NAFTA

he North American Free Trade Agreement entered into force for Canada, the United States and Mexico on January 1, 1994. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

The NAFTA did not affect the phase-out of tariffs under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was completed on January 1, 1998. As of that date, virtually all tariffs on Canada-U.S. trade in originating goods were eliminated. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supplymanaged sectors (e.g. dairy and poultry), as well as sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States. The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. The second round of "accelerated" tariff reductions, covering some US\$1 billion in NAFTA trade, was implemented in August 1998. Mexican tariffs were eliminated on certain Canadian yarns, textile fabrics, chemical products, caulking compounds, certain watches and other specified products.

Total trade and investment between Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately \$570 billion in 1999. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew by 21.6 percent, reaching \$11 billion in 1999. Our merchandise trade with the United States is up 11.1 percent over the same period, reaching \$559 billion in 1999. In terms of Canada's total merchandise exports, 86 percent go to our NAFTA partners.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North American economy. Canadian manufacturers are able to use the least-expensive, highest-quality intermediate goods from across North America in the production of final goods for export. Consumers benefit from this heightened competition and integrated marketplace with better prices, greater choice of products and higher-quality goods and services.

Improved access to NAFTA markets, and the existence of clear rules on trade and investment, have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total FDI into Canada reached \$217 billion in 1998, 68 percent of which comes from our NAFTA partners. FDI into Canada from the United States increased for a fifth straight year to \$147 billion in 1998, while investment from Mexico reached \$464 million in 1998, over three times that of 1993. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching \$126 billion into the United States in 1998, almost twice that of 1993, and \$2.2 billion into Mexico, four times the 1993 level.

Institutionally, the implementation of the NAFTA is directed by the NAFTA Commission, composed of the trade ministers from each country. The Commission oversees the work of more than 30 trilateral committees, working groups and other subsidiary bodies established to further facilitate trade and investment and ensure effective implementation and administration of the NAFTA's rules. The NAFTA working groups and committees also provide a transparent mechanism for discussion of issues and possible avoidance of disputes through early dialogue on contentious points.

At the most recent Commission meeting in April 1999, ministers completed an operational review to examine the structure, mandates and future priorities of the NAFTA work program, which was launched in 1998. The review succeeded in reinvigorating the ongoing institutional implementation of the NAFTA and embedded a management structure to better oversee cooperative efforts under the NAFTA regime. The Commission meeting also provided an opportunity to evaluate the impact of the NAFTA over its first five years and provide direction on the way forward.

Ministers from the three NAFTA Parties also agreed at the Commission meeting to engage in outreach and promotional activities in an effort to better communicate the benefits of the NAFTA. As part of this effort, DFAIT launched a revamped NAFTA website (http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/) and published a document that reviews the impact of the NAFTA on Canada, entitled The NAFTA at Five Years: A Partnership at Work.

Settling Disputes under NAFTA

The vast majority of our trade and investment with the United States and Mexico now takes place within the context of the clear and well-established rules of the NAFTA. Nonetheless, disputes are bound to emerge in such a large trading area. In such cases, the NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA Parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to the NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for matters covered under Chapter 19. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services). Chapter 19 of the NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty matters.

From November 1998 to November 1999, no new requests were made under Chapter 19 for review of decisions of Canadian agencies in anti-dumping or countervailing duty cases. Two requests were made by Canadian producers for review of decisions of U.S. agencies (flat corrosion-resistant carbon steel and cut-to-length carbon-steel plate). Six other cases involving either Canadian goods or agencies remain active: four involving a Canadian agency's determination (hot-rolled carbon steel plate from Mexico; and baby food, cold-reduced flat-rolled carbon steel sheet, and copper pipe fittings from the United States); and two involving a U.S. agency's decision (flat corrosion-resistant carbon steel and brass sheet and strip). Two anti-dumping cases were also completed during the period, one involving the review of a Mexican agency's determination on rolled-steel plate from Canada, requested in 1996, and the other involving the review of a U.S. agency's determination on flat corrosion-resistant carbon steel from Canada, requested in 1997.

There are also several active Chapter 20 disputes between Mexico and the United States in which Canada is a third party. These disputes involve cross-border trucking and bus services and access for Mexican sugar to the U.S. market. The panel for Mexico's dispute with the United States on cross-border trucking and bus services began its work in early 2000.

In March 1999, under the investor-state dispute settlement provisions of Chapter 11, arbitration was started against Canada by Pope & Talbot Inc. (U.S.) concerning the implementation of the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement. Arbitration continued in the dispute brought by S.D. Myers Inc. (U.S.) in October 1998 concerning Canada's imposition of a 1995 prohibition on the export of PCB wastes to the United States. Sun Belt Water Inc. (U.S.) has not started arbitration against Canada, but has been in a position to do so since March 1999. As part of the ongoing review by the Parties of the operation of NAFTA, Canada is continuing to work with the United States and Mexico to seek clarification of the concept of expropriation contained in Chapter 11 and to enhance the transparency of the investor-state dispute settlement provisions.

Looking Forward

The NAFTA is not a static agreement. It has created a living framework for managing current and future priorities in the North American marketplace. Looking to the future of the agreement, some of Canada's priorities are to:

- ensure the continued smooth implementation of the NAFTA;
- clarify the NAFTA Parties' understanding of the provisions of the investment chapter of the NAFTA and increase procedural transparency (Chapter 11 http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/chap11-e.asp);
- explore areas that were either not fully addressed by the agreement, or where further progress might be possible;
- evaluate the impact of rapid technological change on North American markets and have new ways of doing business (such as e-commerce) reflected in the rules of the NAFTA;
- seek greater openness and transparency in NAFTA institutions; and

explore opportunities for greater cooperation in the development and interaction of our trade, labour and environment policies.

UNITED STATES

Overview

Canada and the United States are each other's largest trading partners, moving about \$1.5 billion worth of goods and services across the border each day. In 1999, Canada exported \$310 billion in goods to the United States and imported \$249 billion in return. Services exports totalled \$29.6 billion during the same period, with corresponding imports at \$34.3 billion. Canada's merchandise exports to the United States alone support over 2 million Canadian jobs and generate 32.6 percent of Canada's GDP. Fully 85.9 percent of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the FTA in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 1999, twoway trade in goods increased by approximately 13 percent per year. This contrasts with an average annual increase of approximately 6.4 percent over the same period for Canada's trade in goods with the rest of the world.

The FTA, and subsequently the NAFTA, have had other positive spin-offs. For example, U.S. direct investment in Canada has increased from approximately \$85 billion in 1991 to \$147 billion in 1998, while Canadian direct investment in the United States has grown from \$63 billion to \$126 billion in the same period.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, DFAIT's activities concentrate on introducing small- and medium-sized enterprises (SMEs) to the market, with particular focus on assisting women, young entrepreneurs and aboriginal firms to begin exporting to the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped more than 12,000 companies make their first foray into the U.S. market. The Canadian government also encourages Canadian exporters that have succeeded

in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit our website at http://www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/nebs-e.asp.

The Canadian government also aims to attract and expand investment from the United States and to encourage strategic alliances with U.S. companies. The Government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focussed approach that builds on the cooperation between DFAIT and its Team Canada partners.

In promoting Canada's market access and business-development interests in the United States, it is important to consider each individual region of the United States in its own right. Most U.S. regions and many individual states have economies that are larger than many countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of the United States. Over the past year, several federal cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 1999

- The Consultative Committee on Agriculture began operation in 1999 to bring concerns and differences forward for resolution before they become serious bilateral irritants. The committee also involves provinces and states on a more systematic basis.
- The movement of feeder cattle into Canada was facilitated by expanding animal health approvals for cattle from states that meet certain animal health criteria.
- Regulations have been implemented that require a Canadian export permit for access to its tariff rate quota for Canada on sugar-containing products.
- Michigan amended its Single Business Tax (SBT) legislation, significantly reducing its impact on access for Canadian companies. The SBT, currently 2.2 percent, will be phased out at 0.1 percent per year over a 23-year period.

- An areement-in-principle was reached on the main elements required to resolve problems resulting from changes to the U.S. International Trade in Arms Regulations (ITARs).
- As a result of reviews of 15 long-standing anti-dumping and countervailing duty orders, seven were revoked.
- Anti-dumping and countervailing duty cases against live cattle concluded in the fall of 1999 with neither resulting in permanent additional duties on Canadian cattle. In the anti-dumping case, the International Trade Commission (ITC) found no injury or threat of injury in its final determination; and in the countervailing duty case, the Department of Commerce found that subsidies were below *de minimis* levels and so were not countervailable.
- An anti-dumping investigation of imports of stainless steel wire did not result in the application of additional duties to imports from Canada.
- Two safeguard investigations involving imports of carbon-steel wire rod and carbon-steel line pipe concluded that imports from Canada were not injuring U.S. industry.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- promote and further defend access to the U.S. market by exercising rights under existing trade agreements;
- press for full U.S. implementation of the WTO and the GATT panel decisions on Section 301, Foreign Sales Corporation, and beer and seek a panel decision on Section 337;
- continue Canadian advocacy efforts to inform U.S. opinion makers of the adverse impact of legislation affecting the free and easy movement of people and goods across the border, such as Section 110;
- reinforce such advocacy by developing and supporting strategic alliances with U.S. customers and their representatives affected by such measures;
- work closely with the United States to enhance cooperation and streamline border processing through initiatives such as the Shared Border Accord and Preclearance, including an expansion of the voluntary compliance outreach program;

- continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market;
- continue to press against U.S. Customs' unilateral reclassification action which prejudices Canadian products such as drilled studs, notched studs and rougher-headed lumber;
- continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws;
- continue to advance Canadian market access objectives in other areas, such as services and government procurement; and promote Canada as an investment destination; and
- pursue amendments to the Marine Mammal Protection Act in order to harmonize it with international principles, such as those contained in the Convention on International Trade in Endangered Species (CITES).

The remainder of this chapter provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

EXERCISING CANADA'S RIGHTS UNDER TRADE AGREEMENTS

Sugar and Sugar-containing Products

In 1997, Canada and the United States exchanged Letters of Understanding whereby Canada received country-specific allocations allowing certain quantities of Canadian sugar-containing products (SCPs) and refined sugar to be imported duty-free each year into the United States. Canada is also able to compete with other countries for the non-allocated portions of these tariff rate quotas (TRQs). To ensure predictable access to the SCP TRQ for Canadian exporters, as part of the joint Canada-U.S. Action Plan on Agricultural Trade, as of February 4, 2000, the United States requires an export permit, issued by the Canadian government as a condition of entry when the exporter or importer is claiming preferential tariff treatment. Canada will continue to ensure that our access to the U.S. sugar market is not eroded and that the TRQ for SCPs is administered effectively and fairly.

Total TRQ for SCPs Amount allocated to Canada Non-allocated portion

Total TRQ for refined sugar Amount allocated to Canada Non-allocated portion 64,709 tonnes 59,250 tonnes 5,459 tonnes 22,000 tonnes 10,300 tonnes

7,090 tonnes

Softwood Lumber Agreement

The United States has unilaterally reclassified three products (drilled studs, rougher-headed lumber and notched studs) to bring them under the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement. Canada is challenging these reclassifications and has requested arbitration. The Softwood Lumber Agreement will expire March 31, 2001, and the federal government has begun consulting with stakeholders to assess the next steps.

Canada and the United States resolved a dispute over changes to stumpage fees in British Columbia, with an exchange of letters on August 26, 1999.

More detailed information and the latest developments regarding the Softwood Lumber Agreement can be found at http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-e.htm

Sanctions

Canada continues to support the use of economic, and preferably multilateral, sanctions as an appropriate instrument of foreign policy for promoting acceptable standards of behaviour on the part of offending regimes. At the same time, the Canadian government believes that the use of those sanctions must conform with established international practice and remains concerned over the continued application of unilateral economic sanctions with extraterritorial effect by the United States. Such measures harm the legitimate right of Canadians to trade and invest freely, provided that they do so in accordance with Canadian law, the law of the country in which they are operating and international trade practice. At the federal level, the most notable examples are the Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act (LIBERTAD) (also known as the Helms-Burton Act) of 1996 and the Iran and Libya Sanctions Act (ILSA) of 1996. A number of states and municipalities have also conditioned business relations with them on the embargo of certain foreign governments. But private sector opposition

to unilateral economic sanctions remains strong. The Massachusetts sanctions law against Burma has been held unconstitutional by a Federal District Court; and there is the possibility that the Supreme Court, which has agreed to hear this case on appeal, may rule all such sub-federal sanctions unconstitutional.

Alcoholic Beverages

A 1992 GATT panel on U.S. federal and state measures relating to imported beer, wine and cider found that certain provisions of the federal excise tax and many state measures discriminated against imports. The panel recommended that the U.S. federal and state governments bring their inconsistent measures into conformity with their obligations.

According to Canadian industry and government research, few of those measures have been brought into conformity; in addition, new trade-distorting measures affecting Canadian exports of alcoholic beverages to the United States have been implemented at the state level since the GATT panel reported. Canada is therefore pursuing this issue further with the United States, to press for implementation of the GATT panel. This requires removal of the discriminatory elements of the federal excise tax on beer, wine and cider; it also requires reasonable measures by the Administration to ensure that the states observe the U.S. trade agreement obligations by removing discrimination from measures such as excise taxes and distribution practices.

RESISTING U.S. MEASURES THAT CONSTRAIN ACCESS

Marine Mammal Protection Act

The Marine Mammal Protection Act (MMPA) prohibits trade in marine mammal products regardless of species' conservation status, and therefore appears to be inconsistent with U.S. international trade obligations. For example, under the CITES, neither ringed nor harp seals are considered threatened or endangered in any way, and therefore no monitoring or trade restrictions are justified on the movement of products from either species. However, under the MMPA, both species are restricted, so that no imported product made from animals of these species is allowed into the United States. The MMPA would also appear to be in violation of the national treatment provisions of both the WTO and the NAFTA by allowing domestic produc-

tion in Alaska and commercial sales in the United States of products that it otherwise bans. Canada has communicated its concerns to the U.S. Administration and intends to take advantage of the MMPA re-authorization process in the Congress to reiterate its position. This process is expected to begin in March 2000.

Durum Wheat

Canadian durum wheat exports to the United States reached record levels in the 1998-1999 crop year higher than in 1993-1994 when unilateral restrictions were imposed. Wheat producers in the United States and some members of Congress voiced concerns about imports from Canada and alleged unfair practices by the Canadian Wheat Board. These allegations have been found to be without substance, despite several investigations by U.S. agencies; indeed, Canadian wheat is purchased in the United States by customers who value its quality and consistency. These exports are an important part of a mutually beneficial, highly integrated North American agriculture and agri-food market. For example, Canadian durum wheat is imported by U.S. pasta producers who in turn export pasta to Canada. For a decade, the value of Canadian durum wheat exports to the United States has been comparable to U.S. pasta exports to Canada.

The United States was the destination for 12.37 percent of Canadian exports of all wheat by value in 1999. Canada will not restrict grain exports. Both sides are committed to a regular exchange of information on bilateral and international grains trade to help dispel misperceptions about the impact of Canadian exports on the U.S. market, and to deal with other issues such as trade practices in third-country markets. In addition, Canada continues to encourage increased consultation and cooperation among industry groups on both sides of the border.

Country of Origin Labelling Initiatives

Congress has proposed introducing new country of origin labelling (COL) requirements for beef, lamb and pork, with potential consequences for Canadian exports. Canada and the United States agree that COL requirements on agricultural and food products should be consistent with obligations under the NAFTA and the WTO. Canada will continue to oppose legislative amendments that would require mandatory COL requirements for meat.

A study by the U.S. Department of Agriculture on COL of imported meat, released January 13, 2000, states that COL is certain to impose costs and is uncertain to produce benefits.

Hold and Test

Shipments of Canadian agri-food products are occasionally subject to long delays before they can be released for sale in the United States due to the U.S. Food and Drug Administration's hold and test policy. The U.S. FDA regularly holds agri-food shipments imported into the United States, pending the results of laboratory testing for compliance with U.S. food laws and regulations. Delays resulting from the FDA's testing procedures are trade-disruptive and costly for Canadian exporters. Canadian officials met with U.S. counterparts on January 31, 2000 to reach a solution. As a result of that meeting, Canadian and U.S. officials agreed to undertake a cooperative program to further enhance food safety in a manner which recognizes the two countries' shared food safety policies and capacities, as well as their increasingly integrated market for agriculture and food.

Exports of Hemp Products

Production of industrial hemp is not permitted in the United States; however, imports of hemp products have been allowed. The U.S. market for hemp products is estimated at \$50 million, which has been primarily supplied by the EU. It is estimated that 80 percent to 90 percent of Canadian processed hemp is exported to the United States.

After some initial border problems with Canadian hemp product in 1999, the United States issued guidelines in December 1999 that would have prevented future border problems. The new guidelines required all shipments of hemp seed to be sterilized and all hemp products to contain less than 0.3 percent THC. This was not considered a problem for Canadian exporters, as Canadian regulations require domestically produced hemp to meet the same requirements. On January 5, 2000, the United States rescinded these guidelines and issued new instructions that require the seizure of hemp or hemp products containing any amount of THC. This policy was enacted without warning or consultation with the Canadian government. Canada is continuing to monitor the situation and is working with the companies affected to resolve the issue.

International Trade in Arms Regulations

Since World War II, there has been a secure North American perimeter and an integrated North American defence industrial base. Defence goods and technology normally have flowed licence-free between Canada and the United States in exchange for common, stringent controls under both Canadian and U.S. law over exports from North America. In the spring of 1999, the United States amended its International Trade in Arms Regulations (ITAR) regulations, effectively removing these special licence-free benefits. As a result, Canadian defence suppliers face lengthy and more complex requirements in obtaining access to U.S.-controlled goods and technologies and in selling to the U.S. market. Minister of Foreign Affairs Axworthy and Secretary of State Albright agreed on April 27, 1999 to ensure that our joint objectives will be reached in a mutually satisfactory way and that the ITARs will be implemented in such a way as to mitigate the effects on the North American defence and aerospace industry. On October 8, following a meeting of Prime Minister Chrétien and President Clinton, an agreement-in-principle was reached on the main elements required to resolve problems resulting from these changes. Canada is continuing the discussions with a view to finalizing an agreement that will restore licence-free access.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

The Record of Understanding

On December 4, 1998, Canada and the United States signed a Record of Understanding (ROU) and Action Plan on bilateral agricultural trade. A Consultative Committee on Agriculture was announced April 20, 1999 to improve dialogue on agriculture issues of mutual concern and to involve provinces and states in a systematic process to address trade concerns. Its first meeting was held in Ottawa on September 24, 1999.

Other positive aspects of the ROU include: the intransit grain rail program, which moved 6,998 rail cars of U.S. wheat, barley and oats through Canada in 1999; the harmonization of pesticide regulations; the joint publication of data concerning U.S.-Canada cattle inventory; and the expansion of the Northwest Cattle project.

Under the action plan, both sides have agreed to remove a range of measures that restrict access for livestock, equine semen, horticultural products and nursery stock. The agreement also addresses industry concerns related to veterinary drugs and pest control products. Canadian and U.S. agencies responsible for these issues have agreed on work plans to increase information exchange and the harmonization of their regulatory systems.

Agricultural Export Subsidies/Credits

Canada remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets. Elimination of such subsidies is a priority for Canada in the new round of WTO agriculture negotiations. As well, Canada supports the view that agricultural export credits must be brought under effective international discipline, with a view to ending government subsidization of such credits.

Michigan Single Business Tax

On June 1, 1999, Michigan Governor Engler introduced amendments to the Single Business Act (SBT Act), including a phase-out of the SBT tax rate over a 23-year period by 0.1 percent per year (currently at 2.2 percent). The legislative package included potentially harmful amendments to the way Canadian and other foreign corporations would be taxed on a prospective basis. Amendments to the Michigan SBT Act were enacted in mid-1999, following an intense advocacy campaign by Canadian industry, provincial and federal governments. The amended SBT Act provides for a mechanism to tax foreign companies for tax years beginning on or after January 1, 2000. For Canadian firms, there will be no retroactive application of the tax unless they had permanent establishments in the United States and were obliged to pay federal taxes in the United States under the Canada-U.S. Tax Treaty. Companies that paid the tax in the past but did not have permanent establishment in the United States may be eligible for refunds.

Canadian firms must be aware of their tax liability in Michigan. For Canadian firms, guidance on the tax can be taken from four Revenue Administration Bulletins (RABs) from the Michigan Treasury: on nexus (February 1999); on retroactivity (November 1999);

on the tax base (January 2000); and on the transportation sector (February/March 2000). For more information, please visit the following websites: http://www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm and http://www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa

Section 110

Section 110 of the 1996 U.S. Immigration Act directs the Immigration and Naturalization Service to create a system to document the entry and exit of all foreigners. If implemented, the provision would create intolerable delays at already congested Canadian border crossings. In October 1998, implementation of Section 110 was delayed to March 30, 2001, providing that it does not significantly disrupt trade, tourism or other legitimate cross-border traffic. Canada and its allies continue to seek a permanent legislative solution to this problem to avoid gridlock at the border.

Fast Track

"Fast track" is a mandate to the U.S. Administration by which Congress sets out negotiating objectives and undertakes to approve or disapprove, without amendment, trade-liberalization agreements thereby negotiated. The Administration is currently without such a mandate, and it is unlikely to be obtained during the election year 2000. In these circumstances, at some point during the new WTO agricultural and services negotiations and the FTAA negotiations, countries are likely to become reluctant to continue negotiating with the United States for fear that concessions achieved at the bargaining table could be withdrawn by Congress. It will be important for the next Administration to obtain "fast track" in 2001.

Legislative Interference

In 1999, a Vermont Senator proposed an amendment to a federal bankruptcy bill that would have annulled Hydro-Quebec's \$4-billion, 30-year contract with Vermont utilities. The Canadian Ambassador, along with key U.S. allies, countered the move as a dangerous precedent of legislative interference with transnational contracts. Congressional sources have indicated that the amendment will not become law. Canada will continue to watch for any restrictions on electricity exports and on Hydro-Quebec's ability to do business in the United States.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Following the signing of the Shared Border Accord in 1995 and the subsequent visit of the Prime Minister to Washington, DC in 1997, Canada and the United States have pursued several initiatives to strengthen cooperation at the border. To realize the benefits of free trade, Canada and the United States are working to facilitate trade and tourism, while protecting our respective citizens against the threats associated with illicit activities such as illegal immigration, drugs and terrorists. Under the Shared Border Accord, the two countries have established new mechanisms for managing the transboundary movement of goods and people, including reducing the number of stops for carriers moving goods-intransit through either country; promoting the use of joint or shared border facilities; and introducing new technologies to detect drugs and to enable remote inspection of travellers. Canada and the United States remain committed to making our shared border a model of cooperation and efficiency, as illustrated by the signing of the Canada–United States Partnership (CUSP) during President Clinton's October 1999 visit to Ottawa.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the ITC. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the ITC can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas importers may face proceedings both in the courts and the ITC.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO-TRIPs obligations, but Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of IP infringements. The Canadian government remains concerned and will continue to monitor closely specific cases, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might

be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations. At the time this report went to print, Canada had joined WTO consultations between the EU and the United States, which may or may not eventually lead to a dispute settlement panel.

Trade Remedies

Canadian officials continue to monitor developments in the United States pertaining to trade policy to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. Canada will continue to make known its opposition to legislation such as the 1999 Steel Quota Bill, which would have capped steel imports at their pre-1998 level and made changes to U.S. trade legislation. In the regulatory field, Canada submitted comments on proposals by the U.S. Department of Commerce regarding the conduct of anti-dumping and countervailing duty investigations. Most of those submissions were made in response to proposed regulations regarding the conduct of sunset reviews of the 15 anti-dumping and countervailing duty orders in place on Canadian products. Of these orders, seven have been rescinded (steel jacks, racing plates, elemental sulphur, red raspberries, potash, sugar and syrup, live swine). Of the remaining eight orders, two have been maintained (iron construction castings, steel rails) and six are still under review (brass sheet/strip, colour picture tubes, oil country tubular goods, magnesium, steel plate, corrosion-resistant steel). Finally, Canadian officials assisted Canadian producers of steel, magnesium, brass, sulphur, cattle, live swine and wheat gluten by offering advice and making representations on specific aspects of trade remedy investigations conducted by the United States.

Trade Remedy Investigations

In 1999, anti-dumping and countervailing duty investigations were conducted on imports of three separate products from Canada: stainless steel plate (dumping), stainless-steel wire (dumping) and live cattle (dumping and countervail). Of these, only the investigation regarding stainless steel plate from Canada resulted in the application of additional duties. With respect to live cattle, a review of the anti-dumping injury finding was sought by the U.S. party in late 1999. The Canadian party requested that this review be conducted by a NAFTA panel.

In addition, two safeguard investigations involving imports of carbon-steel wire rod and carbon-steel line pipe resulted in findings that, further to the provisions of the NAFTA, imports from Canada were not injuring U.S. industry.

Over the same period, Canada initiated two antidumping duty investigations against products from the United States: contrast media; and refrigerators, dryers and dishwashers. Both investigations are still in progress.

Electricity

The United States is taking action at the federal and state levels to deregulate the electricity sector, with a view toward increasing competition, creating market efficiencies and lowering costs to consumers. This restructuring may create both opportunities and risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market. Prospects for increased trade may be influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand. On the other hand, as a result of earlier deregulation efforts, the United States requires that Canadian suppliers seeking access to U.S. wholesale markets offer reciprocal access to their own transmission lines. Current restructuring legislation focuses on opening access to the retail sector, possibly also on a reciprocal basis. Other provisions would exclude Canadian-origin products from part of the U.S. market by requiring U.S. suppliers to purchase non-hydroelectric U.S.-origin renewable energy. The legislation also addresses continent-wide systems reliability standards and the establishment of transmission organizations (common carriers), two issues that could impact Canadian sovereignty and jurisdiction. Separate legislative initiatives have been proposed that specifically target Canadian electricity suppliers.

Canada, in consultation with provincial government officials and the industry, will continue to consult with U.S. officials and monitor developments in the U.S. electricity sector to assess the conformity of these proposals with U.S. international trade obligations, as well as other commercial and economic implications. In addition, an active advocacy plan is being developed to promote and defend Canadian trade interests in Congress and with the Administration.

Mutual Recognition Agreement on Fish Inspection Systems

In 1999, Canadian Food Inspection Agency (CFIA) and U.S. FDA officials continued discussions on a fish inspection MRA. Such an agreement would facilitate bilateral trade in fish and fish products. Canada's objective is to complete these discussions in 2000.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The abrogation of a key financial legislation (the Glass-Steagall Act) in 1999 has opened the U.S. insurance markets to Canadian banks. With respect to the cross-border provision of services, Canada wishes to see a more level playing field in the securities sector. As required under the NAFTA, Canada, Mexico and the United States revisited this issue in early 1999. It was agreed that Canada and the United States would pursue discussions on the regulation of cross-border securities trade bilaterally.

Telecommunications

In late 1999, the Federal Communications Commission (FCC) announced streamlined procedures to facilitate market entry for foreign service providers of fixed satellite services. This may provide Canadian service suppliers with a faster and more transparent licencing process; however, a licence may still be denied if there are national security, law enforcement and foreign policy or trade concerns raised by the Executive Branch.

In light of the lengthy delays that some Canadian companies have experienced in gaining access to the U.S. market, Canada will continue to monitor carefully U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian service providers are subject to timely and transparent licencing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Under these laws, the carriage of cargo or passengers between points in the United States is restricted to U.S.-flagged vessels that are built, owned and crewed by U.S. citizens. Similar restrictions apply to dredging, salvage and other commercial marine activities in U.S. waters. Canada's particular concerns relate to the U.S.-build requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels; for example, cargo preference laws restrict the carriage of military cargo and limit the carriage of government non-military cargo, aid cargo and certain agricultural commodities to U.S. vessels. These restrictions (coupled with defence-related prohibitions of the Byrnes/Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Canada will continue to use every appropriate opportunity to encourage the liberalization of the provisions of the Jones Act that adversely affect Canadian interests. Although there have been renewed calls for reform, the cabotage and cargo preference restrictions continue to enjoy significant support in the United States, limiting the prospect for any major change in the short term.

Temporary Entry

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health-care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health-care workers seeking admission to the U.S. on a permanent basis to perform services in the fields of nursing and occupational therapy. An indefinite waiver of inadmissibility for health-care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. This waiver is a temporary solution, and Canada continues to press its view to the U.S. Administration and Congress that the duplicative

certification requirements of Section 343, as it applies to those seeking temporary entry, would violate U.S. NAFTA obligations. Our ultimate goal is to see the U.S. Administration maintain a permanent waiver of inadmissibility for those health-care workers seeking temporary admission to the United States.

Government Procurement

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both long-standing and ad-hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether any offer to open Canadian provincial and local government markets could be made.

Small Business Set-asides

The Canadian government remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions to the NAFTA and the WTO AGP for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied competitively will subsequently be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but is typically 500 employees in a manufacturing firm (up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US\$17 million for a services firm. Furthermore, U.S. federal departments routinely meet or exceed their goal to award 23 percent of their contract dollars to U.S. small business. In turn, the U.S. government requires that bids from contractors and major subcontractors include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is also concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the Administration on this matter.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. Since these trade agreements only require equal treatment of Canadian offers on direct purchases by the U.S. federal government included in the agreement, a wide range of other federal government procurement contains Buy American provisions.

Department of Defence Procurement

Under the Canada-U.S. Defence Production Arrangement and the Defence Development Sharing Arrangement, Canadian industry has access to this huge market for equipment and R&D. This relationship requires continuous vigilance and maintenance to prevent erosion, whether intentional or inadvertent.

Buy American Provisions in Federally-Funded Sub-Federal Procurement

Buy American provisions are attached by the U.S. federal government to federally-funded sub-federal procurement, i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations. Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded but administered by state and local government or private-sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Transit Administration and Federal Highway Administration (FHWA) grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on the condition that U.S. material and equipment is used. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to be 100 percent U.S. content and 100 percent U.S. manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must be 60 percent U.S. content, with final assembly occurring in the United States. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100 percent U.S. manufactured.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products be of 60 percent U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local level. In addition, many U.S. federal government Buy American provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Although the United States has largely completed implementing changes made to its acquisition procedures arising from legislation passed in 1994 and 1995, regulations in civilian and defence procurement, which can effect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and the new procedures, which appear to limit Canadian participation. These include subcontracting requirements and simplified acquisition procedures for all procurement under \$100,000 and for commercial items to a value of US\$5 million. Canada is also concerned about the propensity for U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into unrelated legislation, such as appropriations acts, on an ad-hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

STANDARDS-RELATED MEASURES

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees — automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling — also provide excellent fora for bilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international fora.

Canada is keeping a watch on the increasing trend in protectionist activity in the United States. Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO subfederal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. sub-federal standards measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development in the areas of pressure vessels, building products and the harmonization of regulated standards for electrical safety.

Finally, Canada will continue to encourage cooperation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

MEXICO

Overview

Canada-Mexico relations have expanded significantly over the past decade, particularly since the coming into force of the NAFTA. Mexico is now Canada's most important trading partner in Latin America. By 1999, Canada had become Mexico's fourth-largest trading partner and ranked fourth among foreign direct investors into Mexico.

Since NAFTA implementation in 1994 to the end of 1999, two-way merchandise trade has doubled, reaching over \$13 billion. The growth rate since 1994 has been over 100 percent, both for exports and for imports. Nonetheless, Canada's historical trade deficit with Mexico has persisted, and by the end of 1999 was approaching \$5 billion. (These data are based on respective import figures for Canada and Mexico published by Statistics Canada and the Mexican statistical agency, INEGI. Using these figures provides a more accurate picture of the volume of bilateral trade than does relying solely on each country's import/export data, which does not take into account a large portion of goods trans-shipped through the United States. The statistical agencies of Canada, the United States and Mexico are working to reconcile the data).

The majority of Canadian exports to Mexico are diverse manufactured products. Major export categories include automotive products, computers and parts, machinery and telecommunications equipment, as well as oil seeds, cereals and dairy products. Major Canadian imports from Mexico include automotive products, machinery, furniture, oil, optical products, fruits and vegetables.

Canadian business activity in Mexico has continued to grow as industrial sectors develop and the overall market evolves. Canadian companies are major foreign direct investors, ranking below the United States and the Netherlands, but are virtually even with Germany. Manufacturing, financial services and mining account for over 90 percent of Canadian investment. In trade, DFAIT officials have sustained a concentrated market-development program targeting identified priority sectors (industrial machinery, information technology, agriculture/agri-food, automotive, oil and gas, electrical power and transportation equipment and services), as well as emerging sectors (environmental, cultural and educational products and services).

The Mexican economy underwent a significant transformation during the 1990s, including considerable market liberalization and structural reform. By the end of the decade, Mexico had demonstrated a greater ability to withstand successive external shocks and domestic challenges. This, in turn, strengthened Mexico's credibility and investor confidence, allowing Mexico to differentiate itself increasingly from other emerging markets. This was reinforced by the Government's insistence on maintaining sound

monetary and economic policies, particularly toward the end of President Zedillo's six-year term in office, a period traditionally plagued by economic crises. In addition to prudent domestic policies, Mexico restructured debt and otherwise took steps to avoid capital flight and a balance-of-payments crisis. With a Central Bank strategy geared toward "sustained stabilization" and a government focus on productivity, efficiency and competitiveness, the economy performed better in 1999 than most private analysts had expected. For 2000, official targets include GDP growth of 4.5 percent and inflation at 10 percent. Certainly Mexico benefited from its membership in the NAFTA and a strong U.S. economy, as well as its remarkably strong export sector. By the end of 1999, Mexico's exports were approaching those of the rest of Latin America combined. For 2000, a further increase of 11 percent is forecast. Imports have been growing steadily as well, finishing up more than 11 percent in 1999 over the previous year, with a similar increase forecast for 2000.

Market Access Results in 1999

- Canada and Mexico signed a satellite services agreement to facilitate the provision of services via commercial satellites licensed by the two countries.
- Canada and Mexico signed a Memorandum of Understanding (MOU) on the acceptance of test data to ensure that telecommunications and IT products meet all necessary safety standards.
- New opportunities for air services between the two countries were created as a result of an agreement on code-sharing that has been effectively implemented.
- A MOU on Cooperation in Food Safety and Inspection and Animal and Plant Health was signed in September 1999 to identify and resolve issues related to bilateral trade in agriculture and food products.
- The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation was incorporated in November 1999. This voluntary, industry-based, tri-national dispute settlement mechanism focuses on private commercial disputes involving trade in fruits and vegetables within and among the NAFTA countries.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- continue to press Mexico to honour its NAFTA trucking obligations;
- make further progress on the harmonization and simplification of customs procedures and pursue facilitation of cross-border movement of goods (agri-food, textiles, etc.);
- continue discussions to ensure smooth operation and improvements on the agreement on seed potatoes;
- continue discussions for a smooth implementation of market access commitments for dry beans and for greater access on frozen french fries and mozzarella cheese;
- complete negotiations on fixed and mobile satellite services protocols to the 1999 Canada-Mexico Agreement on Satellite Services;
- continue to monitor closely Mexico's implementation of its WTO commitments under the WTO Agreement on Basic Telecommunications;
- continue ongoing initiatives to reconcile trade data; and
- continue to urge Mexico to finalize its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter and to resolve issues related to implementation of the chapter.

Canadian access to the Mexican market continues to improve and consolidate under the terms of the NAFTA. Prior to the NAFTA, more than 80 percent of Mexican exports to Canada entered duty-free, while most Canadian exports to Mexico faced Most Favoured Nation (MFN) tariff rates of between 10 percent and 20 percent. Also, Canadian firms have been able to expand sales in sectors that were previously highly restricted, such as the automotive, financial services and energy sectors. The elimination of Mexican import licensing requirements and the phasing out of almost all tariffs is helping to provide barrier-free access to a market of over 90 million people. Canada will continue to address bilateral trade irritants in the various NAFTA working groups and committees to ensure access for Canadian exporters, service providers and investors.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Accelerated Tariff Elimination

Most tariffs between Canada and Mexico are already free, and virtually all remaining tariffs will be eliminated by 2003. The NAFTA provides for the accelerated elimination of tariffs where countries agree. In this industry-driven process, tariffs are eliminated based on the support of the relevant sectors in both countries. Two rounds of accelerated tariff elimination, covering approximately \$25 million in Canada-Mexico bilateral trade, have resulted in the removal of tariffs on a number of consumer products and manufacturing inputs. Canada will continue to review requests for accelerated tariff elimination in response to private-sector interests to improve Canadian access to the Mexican market.

AGRICULTURAL PRODUCTS

Seed Potatoes

In October 1998, the CFIA and Mexican officials concluded an agreement that enables Canadian seed potato exports to Mexico and provides for eventual sales of Mexican minitubers to Canada. The agreement also has provisions for the development of access for Mexican table potatoes to Canada. The agreement has functioned well since its implementation.

Dry Beans

Access for dry beans in the Mexican market is limited by TRQs. Preferential TRQs are provided for Canada and the United States under the NAFTA, while a MFN TRQ is also provided under the WTO to all Members. On several occasions, including in 1999, Mexico has delayed the process by which certificates that enable importers of beans to access the lower in-quota rates of duty are issued. The matter of the delays was formally raised during the NAFTA Committee on Agricultural Trade meeting in March 1999, and discussions are ongoing to ensure the smooth implementation of Mexico's market access commitments.

Frozen French Fries

Under the NAFTA, Mexico established a TRQ on french fries with an over-quota tariff of 20 percent. This tariff is due to be eliminated in 2003. Demand for frozen potato products in Mexico, especially from food service chains, has been growing rapidly and has been supplied by imports. However, market access for frozen french fries has been limited by the small size of the TRQ, while the 20 percent over-quota tariff imposes unnecessary costs to the importers and consumers. Canada has raised this issue with Mexico on several occasions and will continue bilateral discussions aimed at obtaining better market access for this product.

Apples

According to Mexican law, the importation of apples is subject to importer registration. However, the Mexican Ministry of Finance (Hacienda) has refused to issue the necessary permits for the importation of fresh Canadian apples. While no "official" reason has been given, it appears that the refusal to issue the permit is connected to the fact that Canadian apples are priced lower than a reference price that is supposed to apply only to U.S. apples. Due to the perishable nature of the goods, Canada is intent on reaching a quick resolution. Discussions with Mexico are ongoing in an effort to clarify the application of this system and to ensure the issuance of permits and Mexico's compliance with existing market access obligations for apples.

MOU–Cooperation in Food Safety and Inspection and Animal and Plant Health

On September 29, 1999, Agriculture and Agri-Food Minister Vanclief and his Mexican counterpart Secretary Arroyo Marroquin signed an MOU — which was further signed by Health Minister Allan Rock — with the objective of identifying and resolving issues related to food safety and inspection and animal and plant health issues as they pertain to bilateral trade in agriculture and food products. The MOU will further the cooperation between regulatory officials in order to facilitate the trade of safe agriculture and food products through the use of science-based requirements.

The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation

The (NAFTA) Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation (DRC) was incorporated in November 1999 and began operations on February 1, 2000 as a result of the work of the NAFTA Advisory Committee on Private Commercial Disputes regarding agricultural goods. It was created to provide a voluntary, industrydriven, tri-national private commercial dispute resolution mechanism for trade in fruits and vegetables. A Canadian, Stephen Whitney, was chosen as the first President and CEO of the corporation, which has its head office in Ottawa. The DRC holds significant potential to facilitate increased trade flows and improve the trading environment among the NAFTA countries in the fresh fruit and vegetable sector. More information can be obtained from the DRC website: http://www.fvdrc.com/

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Trucking

Mexico's NAFTA commitments on trucking services and investment were to have come into effect in December 1995. However, Mexico has delayed implementation in response to the fact that the United States did not liberalize its trucking measures because of various concerns, including Mexican truck safety standards. Although this is primarily a Mexico-U.S. dispute, an indirect result is that at least one Canadian trucking company has been prevented from operating in Mexico. The Canadian government continues to press Mexico to fulfill its NAFTA trucking obligations to Canada. Canada is participating as an interested third party in the NAFTA Chapter 20 panel in the Mexico-United States dispute.

More generally, substantial progress has been made in harmonizing technical standards for motor carriers under NAFTA Chapter 9. Canadian transport officials will continue this work with their U.S. and Mexican counterparts in anticipation of the eventual opening of the U.S.-Mexico border to trucking services.

Telecommunications

A number of Canadian telecommunications companies are doing business in Mexico. With the conclusion of the ABT, access for the supply of services to Mexico has increased, offering more opportunities to Canadian businesses. Canada will closely monitor

Mexico's implementation of its WTO commitments. In addition, Canada will continue to press Mexico to put in place terminal attachment standards that conform to the NAFTA requirements, and to implement conformity-assessment procedures that would allow the acceptance of Canadian test data, as required under Articles 908 and 1304 of the NAFTA. Mexico has made encouraging commitments on both these fronts within the NAFTA Telecommunications Standards Subcommittee.

On April 9, 1999, Canada and Mexico signed an agreement on the provision of satellite services intended to facilitate the provision of services to, from and within Canada and Mexico via commercial satellites licensed by both countries. The agreement is to enter into force once the appropriate implementation measures are concluded in Canada and Mexico. The agreement provides for the negotiation of protocols to the agreement on the provision of both mobile satellite and fixed satellite services. The implementation of the underlying agreement and the negotiation of protocols on fixed and mobile satellite services will remain a priority for Canada in the year ahead.

Both countries have facilitated rapid growth in this industry by sharing innovative technologies and by collaborating in the development of telecommunications policy and regulations. Cooperation in this dynamic and increasingly important area will continue.

Financial Services

Canada is following legislative developments relating to a financial reform package that could have a significant impact on foreign investors' access to the Mexican financial market. Two areas in which Canada is seeking further change relate to access to the Mexican securities sector and the cross-border provision of insurance services.

In the securities sector, while Mexico has no current plans to allow limited-scope securities firms, this may be considered in the medium term. Canada will continue to encourage Mexico to establish new categories of securities firms and, in the context of a new Mexican pension regime, to open its pension-fund market to foreign securities firms. On the insurance side, Canada continues to work towards facilitating the provision of seamless insurance transactions for motor carriers involved in cross-border trade between Canada, the United States and Mexico.

GOVERNMENT PROCUREMENT

The implementation of the NAFTA has brought improvements to the transparency and openness of the Mexican procurement process. There are, nonetheless, outstanding Mexican implementation issues, in addition to ongoing access concerns, which the Canadian government is addressing.

PEMEX and CFE Set-asides

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (1994-2002). Canada will continue to monitor Mexico's application of these set-asides.

Bid Notification Periods

Chapter 10 obligates the NAFTA parties to publish procurement tenders in a transparent way, so that qualified suppliers from the NAFTA countries have sufficient time to submit bids. A study commissioned by the Canadian government in 1997, and further work this year, have raised concerns about Mexico's compliance with the notification obligations. Canada continues to press Mexico for a response to our concerns.

Investment

Canadian direct investment in Mexico has increased from \$245 million in 1990 to \$2.2 billion in 1998. This can be attributed in large measure to the NAFTA, which through its Chapter 11 investment provisions has provided enhanced security for Canadian investors.

Other than limitations or exclusions in certain clearly defined sectors (of particular importance to Canada is investment in upstream oil and gas activities), Mexico does not restrict foreign investment in its economy. In addition, the Mexican government's ambitious privatization and infrastructure upgrading program has created new opportunities for Canadian businesses in sectors such as electrical generation, transportation (airports, railways and ports) and natural gas transportation (pipelines) and distribution.

In September 1998, Mexico published an update to the Foreign Investment Regulations to simplify administrative procedures and provide greater juridical security, certainty and transparency.

FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

The Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations represent an historic opportunity to unite the countries of this hemisphere in a comprehensive free trade area that will promote regional prosperity and generate enhanced commercial opportunities for all of our economies.

The decision to create an FTAA was made by leaders of the 34 democratic countries of the hemisphere when they met in Miami for the first Summit of the Americas in December 1994. In their Declaration of Principles, leaders resolved to conclude the FTAA negotiations no later than 2005 and to make concrete progress toward achieving that goal by the end of the century. With the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 3-4, 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress has indeed been realized and the groundwork has been laid for the next phase of the negotiations.

In 1999, FTAA results were as follows:

- The Administrative Secretariat for the negotiations was established in Miami under the directorship of a Canadian.
- Progress was achieved on the work programs for the nine FTAA negotiating groups and three other bodies addressing the cross-cutting issues of e-commerce, civil society engagement and the participation of smaller economies.
- In Toronto, at a meeting of the 34 hemispheric trade ministers on November 3-4, 1999, ministers: reviewed the progress of the negotiations; adopted a substantive package of business-facilitation measures; agreed on a statement directed at the Seattle WTO Ministerial Conference on the elimination of agricultural export subsidies; instructed negotiators to develop a draft text of the FTAA Agreement by April 2001; and agreed on a renewed mandate for the FTAA Civil Society Committee.

A copy of the ministerial declaration can be found at http://www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis/minis_e.asp

In 2000, Canada will seek to:

- move the FTAA forward in all areas, with a focus on producing the draft text of the FTAA Agreement for the next ministerial meeting, to be held in Argentina in April 2001;
- ensure implementation by all countries of the customs facilitation measures agreed to by ministers in Toronto and encourage next steps toward agreement on a new package of measures; and
- pursue a collective process of consultation with civil society in the Americas.

The FTAA negotiations were officially launched by Prime Minister Chrétien and other hemispheric leaders in April 1998, based on the objectives, principles, structures, venues and other decisions set forth in the Joint Declaration issued by trade ministers in San José, Costa Rica, in March 1998. Key objectives and principles guiding the negotiations are that the FTAA will maximize market openness through a balanced and comprehensive agreement; that it will be consistent with the rules and disciplines of the WTO; and that countries are to accept the agreement as a single undertaking. Acceptance of the agreement as a single undertaking means that countries cannot "pick and choose" among the various chapters or provisions of the agreement but must accept it on an "all-or-nothing" basis.

Also at the San José meeting, trade ministers recognized the leadership role that the Canadian government played in launching the FTAA negotiations by selecting Canada to chair the negotiations until November 1999. In this capacity, Canada has chaired the Trade Negotiations Committee (TNC) of Chief Negotiators for the first 18-month period and hosted the Fifth Trade Ministers' Meeting in Toronto on November 3-4, 1999.

Under Canada's chairmanship, considerable progress has been achieved in several areas of the FTAA process, including the institutional infrastructure for the negotiations: work programs were developed for the nine negotiating groups, as well as for the bodies addressing the broader issues of e-commerce, smaller economies and civil society participation; the Administrative Secretariat was established in Miami; funding and support for the process were secured from the FTAA Tripartite Committee, which consists of the Organization of American States (OAS), the United Nations Economic Commission for Latin

America and the Caribbean, and the Inter-American Development Bank; and draft rules and procedures for negotiations were developed.

The highlight of Canada's chairmanship was the ministerial meeting held in Toronto in November. Given the absence of U.S. fast-track negotiating authority, progress on business facilitation was an important element in achieving the concrete progress by 2000 mandated by hemispheric leaders and trade ministers. As part of an on-going process of business facilitation, ministers agreed in November to adopt eight measures to streamline and simplify customs procedures and ten measures to enhance the transparency of government rules and regulations affecting trade and investment. These measures will, once implemented, reduce red tape and other transaction costs of doing business in the hemisphere and, through websites, inventories, guides and other instruments, make information relevant to the conduct of business in the hemisphere more accessible to stakeholders. These measures can be accessed through the official FTAA home page at http://www.ftaa-alca.org/alca_e.asp

In Toronto, ministers also agreed on a strong collective message to send to trade ministers gathering less than a month later in Seattle for the WTO Ministerial Conference. The most significant element of this message from a Canadian standpoint was the agreement to work together in the WTO toward the elimination of agricultural export subsidies and the development of disciplines on other trade distorting practices, as well as toward the earliest compliance with all existing agricultural commitments under the Uruguay Round. Having such an unequivocal statement from the 34 FTAA participating countries puts added pressure on countries that subsidize agricultural exports and strengthens Canada's position on this issue at the WTO.

Ministers also took stock of the progress made during the first 18 months of the negotiations and issued clear directions for the next stage. Specifically, ministers directed the negotiating groups to produce the draft text of their respective chapters of an FTAA agreement in time for the next ministerial meeting in Argentina, expected in April 2001. The TNC has, in turn, been tasked with assembling the text from the negotiating groups and with working on the architecture of the agreement and on its general and institutional sections.

Finally, ministers received the FTAA Civil Society Committee's report in Toronto and agreed to give the committee a renewed mandate for the next 18 months to obtain ongoing input from civil society through written submissions. A report on the full range of views presented is to be provided to ministers in Argentina. While Canada will continue to champion a more ambitious mandate for the committee — including direct interaction with civil society and perhaps exchanges on domestic consultative procedures — the renewed mandate will allow the committee to continue to function and will allow further incremental progress to be made towards developing common ground in this sensitive area.

At the Toronto Ministerial Conference, ministers also agreed on a new roster of the countries that will serve as the chairs and vice-chairs for the next 18 months. The new roster is set out as an appendix to the ministerial declaration at http://www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis/minis_e.asp

In sum, our main objectives as Chair of the first phase of the FTAA negotiations have been met. The institutional framework needed to facilitate the progress of the negotiations has been established, substantive results were achieved in the form of a package of business facilitation measures to be implemented on January 1, 2000, and a clear sense of purpose and direction has been injected into the negotiations, with the negotiating groups tasked to develop draft texts by the next ministerial meeting in 2001. Although many challenges and much hard work lie ahead, Canada is confident that the stage has been successfully set for the next steps in the negotiations to achieve a hemispheric trade agreement by 2005.

Mercosur

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay formed the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 under the Treaty of Asunción to provide the following by 2006: free circulation of capital, labour, goods and services; a common external tariff (CET); and harmonized macroeconomic and sectoral policies.

With 240 million people (compared to 380 million in the NAFTA) this customs union is Canada's largest export market in Latin America. In 1999, two-way merchandise trade between Mercosur and Canada was valued at \$2.82 billion, a decrease of 14.3 percent from 1998. All of the reduction came on the export side, with Canadian shipments to Mercosur dropping one-third in value to \$1.07 billion. Imports from Mercosur increased a nominal 3.1 percent in 1999. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Investments are concentrated in the aluminium, oil and gas, mining, power, telecommunications and spirits sectors.

Partially harmonized CETs were implemented in 1995, and already about 90 percent of all internal trade is duty-free. The exceptions to the CET, such as hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. Important areas such as sugar remain exempted. The Adjustment Regime, which set transitional rules for Mercosur trade, has expired (in December 1999 for Paraguay and Uruguay and in December 1998 for Brazil and Argentina). On services, the Mercosur trade ministers approved a framework in mid-December 1997, and detailed negotiations are ongoing. There has been no progress on the free movement of labour component in the Mercosur agreement.

Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Mercosur has also reached a framework agreement with the EU and is looking at 2005 for full implementation.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada-Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA conference in Toronto in November 1999. At that meeting, the Consultative Group agreed to form two committees: one to study customs and technical cooperation; and a

second to study "best practices" in trade development and promotion. In addition, it was agreed that the Business Advisory Council will be inaugurated at the next Consultative Group meeting, scheduled for early summer 2000 in Uruguay. This council will provide the mechanism for business representatives to input directly into the Canada-Mercosur trade and investment relationship.

Canada will continue to encourage Mercosur member countries to adhere to the ITA. Mercosur represents a major export market for Canadian manufacturers of IT and communications equipment.

ARGENTINA

Consistent economic policy since 1991 has brought Argentina a level of economic stability unprecedented in recent history. The enormously successful Convertibility Plan of 1991, which pegged the peso to the U.S. dollar, has resulted in high local and foreign investor confidence and broad public support. Because of its heavy reliance on Brazil's economy, and that nation's recent currency crisis, Argentina has experienced a recent downturn in its industrial production. However, prospects for Canadian exporters remain promising over the medium- and long-term, especially in the investment sector, where Argentina is one of the leading emerging markets for foreign investment opportunities.

Pork

On September 30, 1997, CFIA officials and their Argentine counterparts reached agreement on a pilot project allowing for the export of fresh, chilled and frozen pork to Argentina and Argentine exports of fresh, chilled and frozen beef to Canada. Technical requirements had previously prevented trade in these products. In 1999, both sides agreed to extend the terms of the pilot project indefinitely, pending further technical discussions towards a longer-term arrangement. These discussions will continue in 2000. As a result of the pilot project, Canadian pork exports to Argentina in 1998 were valued at \$3.6 million.

Investment

Argentina is an important investment location for Canada. In 1998, Canadian direct investment in Argentina totalled \$2.2 billion, up from \$1.9 billion in 1997. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. Forestry may soon offer potential for further Canadian investment. Investors are free to enter Argentina through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. While foreign firms may also participate in publicly financed R&D programs on a national treatment basis, Argentina reserves the right to maintain exceptions to national treatment for real estate in border areas, air transportation, shipbuilding, nuclear energy, uranium mining and fishing. Technical discussions on upgrading the existing FIPA between Canada and Argentina were last held in January 1998. Canada has been pressing to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already positive bilateral investment relationship. The Fiscal Convertibility Law, adopted by the Argentine Congress in October 1999, is another measure that the Government has introduced to encourage foreign investment in Argentina.

BRAZIL

In January 1999, the Brazilian government allowed the exchange rate for the real to float on global currency markets. This move, part of an effort to adjust federal fiscal and monetary policies, led to increased volatility in the real's exchange rate to the U.S. and Canadian dollars. Canadian exports to Brazil decreased by 35 percent in 1999 due in large part to the currency shift. The value of the real is stabilizing, however, and as internal prices adjust to its new value and the Brazilian economy begins to expand, Canadian exporters should again see export amounts rise to previous levels. The medium- and long-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

PROEX

PROEX, a Brazilian export subsidy, reduces financing costs for Brazilian exports under its "interest equalization" component. Canada has been particularly concerned about its application in the aircraft sector, where it may have cost Canadian firms up to \$1.5 billion in lost annual sales. In 1998, after unsuccessfully attempting to resolve the matter bilaterally, Canada sought a WTO dispute settlement panel to examine the matter. The panel ruled that PROEX was a prohibited export subsidy as applied to regional aircraft (confirmed on appeal) and instructed Brazil to remove the subsidy by November 1999. As a result of concerns that Brazil did not comply fully with the panel ruling, Canada has requested a compliance panel to formally assess Brazilian implementation.

In a related WTO panel, it was determined that Technology Partnerships Canada and EDC's Canada Account were also prohibited export subsidies, as applied to regional aircraft. Although Canada acted to bring these programs fully into compliance with its WTO obligations, Brazil has challenged Canada's implementation of the panel ruling. Canada is confident that a panel will confirm its compliance. The WTO is examining the two challenges under separate panels. At press time, the decisions of both panels were expected in mid-March or early April. For the latest update, visit http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp.

Both sides are also working bilaterally to arrive at a mutually satisfactory settlement that should include significant changes to the PROEX subsidy regime applied to regional aircraft. It is clear, however, that if agreement is not reached and this dispute proceeds to the retaliation stage, the cost to Canada-Brazil trade and investment relations would be very high.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree #2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the WTO. The agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, information on freight

costs, costs relative to loading and unloading of the merchandise and costs relative to freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise. Canada will closely monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to insure that it is applied in ways that are consistent with Brazil's international trade obligations.

Meat Certificate Validation Requirements

Canadian exporters remain concerned over the fact that the Brazilian consulates must validate inspection certificates for meat products prior to export (so-called consularization requirement). This creates additional delays and costs for Canadians in advance of shipping. Canada does not impose such a requirement on imports from Brazil or any other country. Canada believes that this requirement is contrary to common international practice and that it constitutes an unnecessary barrier to trade, so has made numerous representations requesting its removal. Brazilian authorities informed our Embassy in early 1999 that a change in legislation that will remove this requirement was expected in the coming months. Although Brazilian senior government officials have given repeated assurances since then, the requirement remains. Given the commitments of Brazilian government officials, Canada will continue to press the Brazilian government to confirm officially that the validation requirement for Canada has been removed.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

Canadian exporters have expressed an interest in exporting processed food containing chicken to Brazil. Brazil currently does not allow the importation of most Canadian poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed and recognized Canada's meat inspection system for poultry or approved Canadian establishments (Brazil does currently accept ratite meat and duck meat from Canada). CFIA officials and their Brazilian counterparts are now working on a mutual review of the poultry meat inspection systems. At the first meeting of technical officials in August 1998, Brazil and Canada agreed upon the approach for the review. Bilateral discussions have been ongoing since then. Both countries have completed their information-gathering exercise

(Canada in September 1999 and Brazil in December 1999). The next step is for the two sides to review the information, exchange reports and reach agreement on the applicable trade conditions for poultry meat. Completion of the process would allow exports of Canadian poultry (i.e. chicken and turkey) into Brazil and Brazilian poultry into Canada. CFIA officials are working toward finalizing an agreement in 2000.

Memorandum of Understanding on Agricultural Cooperation

The Canada-Brazil MOU on Agricultural Cooperation was signed in January 1998. Agriculture ministers agreed in September 1998 that the two countries should bring the MOU into full implementation through the promotion of trade expansion in 12 major agri-food commodity areas. The Canada-Brazil Working Group on Agricultural Cooperation facilitates the exchange of information and bilateral consultation and seeks to contribute to the expansion of agricultural relations between the two countries. Both countries have exchanged lists of their import requirements and trade statistics for the products they consider priorities, and will endeavour to eliminate, where possible, potential barriers or other restrictions to enhanced bilateral trade.

Exchanges between industry associations, as specified in the agreement, have also taken place, such as meetings between the Brazilian Chicken Producers and Exporters Association (ABEF) and the Further Poultry Processors Association of Canada (FPPAC). Brazil's former Agriculture Minister, Francisco Turra, took a mission of senior Brazilian government officials and Brazilian agri-business representatives on a cross-Canada tour in June of 1999. Canadian Agriculture and Agri-Food Minister Vanclief reciprocated with a visit to meet Brazil's newly-appointed Agriculture Minister, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, in August of 1999. The two ministers have also met frequently in international fora to advance bilateral trade interests and to discuss strategies to be adopted by the Cairns Group of countries. There was also the meeting of the Joint Agriculture Committee (JAC) of the Canada-Brazil Joint Economic and Trade Council (JETC) in early 1999, during which many of the aforementioned issues were discussed.

Commodity Areas Covered by MOU on Agricultural Cooperation

Poultry and poultry-containing products

Beef products

Pork products

Sugar

Malt

Grains

Potatoes

Live animals, embryos and semen

Pulse crops

Oilseeds and products

Fruit and vegetables

Fish and sea products

Brazilian Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO Members that it had withdrawn, from its WTO schedule, a market access concession of 750,000 tonnes of duty free importation of wheat and would apply a duty, currently set at 13 percent, to importations of wheat. As Canada is a major supplier of wheat to Brazil, we exercised our right to request compensation for the non-implementation to this concession and the raised tariff. Since then, Canada and Brazil have held a series of consultations, but have not yet agreed on a settlement.

Telecommunications Services

Brazil is in the process of implementing its GATS commitments with respect to telecommunications services. As a result, several prominent Canadian telecommunications services companies are active in Brazil, as well as a number of Canadian manufacturers. Brazil has launched a consultation process and is expected to announce the rules for licensing satellite telecommunications providers during 2000. The Government will observe this process with great interest and will continue to monitor Brazilian implementation of its commitments under the GATS.

Investment

In 1998, Canadian FDI in Brazil was approximately \$2.8 billion. Due to the significant levels and long history of Canadian investment in Brazil, it is regarded as one of Canada's highest-priority countries for concluding a FIPA. Negotiations were initiated in June 1998 and are ongoing.

CHILE

Overview

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and its two parallel agreements on environmental and labour cooperation are now nearly three years old. On July 5, 1997, under the CCFTA, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated, the fourth round of cuts was made on January 1, 2000. As a result of a November 4, 1999 agreement, Canada and Chile have accelerated the elimination of tariffs on a selection of products. Tariffs on most other industrial and resource-based goods will be phased out by 2003.

The implementation of the CCFTA has precipitated a new era of bilateral cooperation with Chile. The total value of two-way trade in goods reached \$768 million in 1999. Canada's exports of goods totalled \$347 million and imports reached \$421 million in 1999. Canada has become the second-largest foreign investor in Chile, with current and planned investments approaching \$11 billion. In the past two years, over 70 percent of Canadian investment has been in the mining sector, resulting in spin-offs for Canadian companies in other manufacturing and services sectors. Significant Canadian investments were also directed to the energy and IT sectors. While it is yet too early to assess the impact of the CCFTA on the bilateral trade and on investment, clearly the short term trends have been very encouraging.

The entry into force on January 1, 2000 of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA), the first of Chile's new generation of tax treaties, meets one of the key commitments contained in the CCFTA.

This convention will facilitate the growth in trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies doing business in each other's country.

Eight committees and working groups are in place to carry out any outstanding implementation elements of the CCFTA and to resolve problems before they escalate into formal disputes. For example, through the Committee on Trade in Goods and Rules of Origin, Canada and Chile agreed to accelerate the elimination of tariffs on turkey poults and hatching eggs, feed peas, fresh or chilled tomatoes, peaches, plums, sloes, certain colour pigments, certain articles of plastic and a number of textile products. Progress has also been made in fulfilling CCFTA obligations in such areas as agreeing to model rules of procedure for settlement of disputes, the publication of documentation on temporary-entry procedures and establishing mutually compatible procedures for recognition of test reports in the telecommunications sector. Chile has also demonstrated its willingness to facilitate trade by agreeing to lower its visa-processing fees from US\$650 to US\$100.

In 1998, the Chilean government announced that it will reduce its uniform MFN tariff by 1 percentage point per year until the tariff reaches 6 percent on January 2003. Under this schedule, the non-preferential MFN rate for all goods entering Chile is 9 percent in 2000. In two cases, bread mixes and cereal preparations, these MFN reductions will trigger guaranteed minimum margins of preference for Canadian goods in the years 2001, 2002 and 2003. In these two cases, Canada will seek to ensure that Chile honours its CCFTA obligations by adjusting downwards the special rate for Canada.

In September 1998, the Chilean Central Bank announced what it described as a temporary elimination of the encaje, a mechanism requiring foreign investors to keep up to 40 percent of their investment on deposit at the Central Bank. To date, this measure has not been re-instated. For the time being, Canadian companies will find their investment in Chile to be less costly.

Market Access Results in 1999

- On January 1, 2000, the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA) came into effect.
- On January 1, 2000, an agreement to accelerate the elimination of tariffs on a selection of products came into effect.
- In May 1999, two MOUs between the CFIA and Chilean Agriculture and Livestock Service on cooperation and the exportation of Canadian pork to Chile were signed.
- Chile lowered its visa processing fee from US\$650 to US\$100.
- Chile continued to suspend the encaje.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- encourage Canadian and Chilean professional services providers, particularly engineers, to continue work on developing mutually acceptable standards and criteria for licensing and certification of professionals;
- implement the WTO panel ruling regarding a liquor tax; and
- complete the roster of panelists for dispute settlement purposes.

Safeguards

In October 1999, Chile announced safeguard measures on imported products covered by its price band system (i.e. wheat, wheat flour, edible vegetable oils and sugar). Of these products, Canada has an export interest in wheat. Representations are being made to Chilean authorities to have the CCFTA Chapter F-02 exclusion applied to Canadian imports.

Taxes on Alcoholic Beverages

The European Union, United States, Canada and Peru participated in WTO dispute settlement proceedings, contending that Chile maintains a tax regime that discriminates against imported alcoholic beverages. A WTO panel ruled that the different taxation system on imports afforded protection to Chile's domestic production, and the WTO asked Chile to bring its

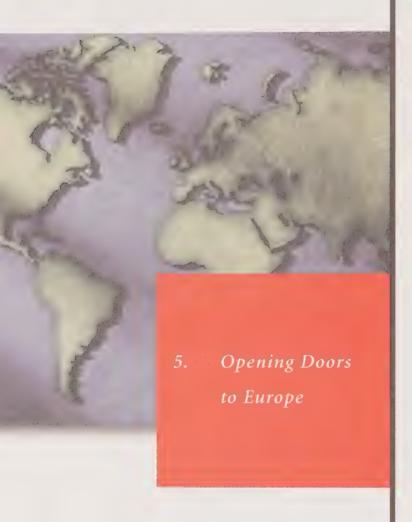
taxes into conformity with its trade obligations. Chile appealed the ruling, but the panel's findings were upheld by the December 13, 1999 ruling of the Appellate Body. Chile was given 15 months to bring its taxation regime into conformity with the rulings.

Gold Coins

The Chilean Internal Revenue Service (IRS) applies a 50 percent luxury tax and 18 percent VAT to imported gold coins produced by the Royal Canadian Mint, while similar gold coins produced by the Chilean Mint are not taxed. Canada has made representations to the Chilean government seeking an end to the discrimination. In order to resolve the problem, either the IRS will have to change its interpretation of the relevant law or the Chilean Central Bank will need to amend the law. Canada is currently assessing options in consultation with the Royal Canadian Mint, including recourse to formal dispute resolution under either the CCFTA or the WTO.

COSTA RICA

Over the past few years, on several occasions, Costa Rica has expressed interest in pursuing an ambitious FTA with Canada. In July, 1999, the Costa Rican Vice-Minister for International Trade submitted a written proposal to DFAIT proposing such negotiations, with the Canada-Chile Free Trade Agreement to be used as the textual basis for the discussions. Costa Rica's Trade Minister reiterated his country's interest in pursuing a bilateral FTA with Canada during a meeting with Minister Pettigrew held on the margins of the FTAA Ministerial in Toronto in November 1999. During the visit of Costa Rican President Rodriguez to Ottawa January 31-February 2, 2000, it was agreed that both sides would consult domestically and explore the possible scope of negotiations prior to making recommendations about launching such an initiative.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

EUROPEAN UNION

Overview

he European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in both GDP and population. As a group, the EU Member States continue to rank as Canada's second-most important trading and investment partner after the United States. Two-way trade in goods and services amounted to \$64.6 billion in 1999. Canada's merchandise exports to the EU amounted to \$18.2 billion, while imports totalled \$17.8 billion. Canadian services exports to the EU amounted to \$8.1 billion in 1999, and services imports reached \$9.8 billion. The EU is also the second-largest source and destination of FDI for Canada. In 1998, cumulative FDI from the EU amounted to \$45 billion, while Canadian FDI in the EU grew to \$46.3 billion.

Several major developments in the EU have implications for Canada, including economic and monetary union (EMU), negotiations on enlargement and new regional trade agreements. The EU will continue to grapple with the question of institutional reforms, which the accession of new members makes necessary if the EU is to function effectively in future.

The EMU is now in the final stage with the adoption of the new currency, the euro, by 11 of the 15 EU Member States on January 1, 1999. Euro notes and coins will begin circulating in 2002. Together with the private sector, the federal government is helping to ensure that Canadian business is prepared for the changes that the euro may bring to trade and investment.

Regarding enlargement of the EU, negotiations have been launched on the entry of Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia and Cyprus. At the December 1999 EU Summit in Helsinki, a decision was made to begin negotiations with Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria and Romania. Turkey is also declared a candidate for membership, although negotiations with it will begin only after certain political criteria for membership in the EU have been met. The first accession of new Member States is not expected to take place before 2004. The EU is also negotiating regional free trade agreements. To date, agreements with Mexico (November 1999)

and South Africa (October 1999) have been reached. While the EU and the Mercosur countries have explored the possibility of free trade, negotiations are not expected to begin any time soon. Canada will assess the impact of these new arrangements on our existing trade relationships with these countries and on the competitiveness of Canadian suppliers and firms in an expanded EU.

Canada-EU trade relations are managed under the WTO agreements, as well as the bilateral 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation, which established a structure of consultative committees. The 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the Canada-EU Action Plan set goals for broadening Canada-EU relations not only in the trade and economic areas, but on a broad range of foreign and domestic policy issues as well. On the economic front, both sides undertook to cooperate in multilateral economic fora (e.g. the WTO). As set out in the Action Plan, Canada and the EU concluded bilateral agreements in the areas of customs cooperation, veterinary equivalency, competition law and mutual recognition of conformity assessment of regulated products. The Action Plan also establishes goals for enhanced cooperation in the IT field, including e-commerce, as well as in the science and technology area more generally.

The EU-Canada Trade Initiative (ECTI), launched in December 1998, sets a limited number of objectives for market access and economic cooperation. A bilateral cultural agreement of benefit to Canada's cultural industries is under consideration. Fostering business-to-business contacts, including among SMEs, is an important ECTI objective. Already the Canada-Europe Round Table (CERT) has been established, which brings together firms from a range of sectors who support the development of the Canada-EU economic relationship.

Market Access Results in 1999

■ In April 1999, the EU dehydrated alfalfa industry imposed a voluntary ban on sales of dehydrated alfalfa to Japan, thus reducing the market disruption that had been occurring in Japan as a result of low-priced, subsidized EU alfalfa.

- In April 1999, the EU opened a single year 4,000-tonne TRQ for cooked and peeled shrimp.
- In November 1999, fisheries ministers from Member States agreed to renew the TRQ for cooked and peeled shrimp for a further three years and increase the quantity to 5,000 tonnes per year.
- In June 1999, Canadian and EU authorities signed an agreement permitting information exchange and cooperation in the area of competition policy and law.
- In September 1999, the EU reduced the gap between the export subsidy levels granted for barley and for malt.
- In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee agreed to a multi-year derogation which will allow for the importation of Canadian seed potatoes until March 31, 2002.
- In November and December 1999, explanatory discussions were held on the possible scope of a wine and spirits agreement, which would provide improved market access for Canadian exporters in these areas.
- In December 1999, Canada and the EU announced a Joint Statement on Electronic Commerce in the Information Society, which recognized the potential global benefits of e-commerce and declared the objective of constructing an enabling global environment that maximizes social potential for citizens.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- seek the elimination of export subsidies and the reduction of production-distorting domestic support through multilateral negotiations;
- continue discussions toward agreements that would improve market access for Canadian wine and spirits;
- complete the implementation of the 1998
 Canada-EU MRA by finalizing the designation of conformity assessment bodies;
- encourage professional associations in Canada and the EU to work toward agreements concerning the mutual recognition of qualifications;

- work with private-sector organizations in Canada and the EU that represent SMEs to explore the possibilities of enhancing contacts among such firms:
- pursue discussions with the European Commission concerning the establishment of a bilateral legal instrument that would permit the joint funding of co-production projects in the audio-visual field;
- seek the broadest possible participation by Canada in the development phase of Galileo, Europe's global navigation satellite system; and
- continue cooperation with the EU in the field of e-commerce.

A number of barriers to trade exist in the EU that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resource sectors. In the wake of past food-safety scandals in the EU, Commission and Member State positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence.

New multilateral trade negotiations will offer the best opportunity to improve Canada's market access on a wide range of industrial and agricultural goods. Bilateral liberalization efforts under ECTI will also make a contribution.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy and Subsidies on Agricultural Products

In March 1999, the EU heads of state approved Agenda 2000 EU Common Agriculture Policy (CAP) reform. The approved policy was disappointing in that it resulted in only modest reductions to agriculture price supports and allowed direct production-linked subsidies to remain. As a result, the CAP will continue to restrict access to the EU market for most Canadian agricultural products and distort third country markets. Canada will pursue the reduction of market-distorting domestic support and the elimination of all export subsidies through multilateral negotiations on agriculture, which have commenced this year.

A particular example of this problem is the effect on prices received by Canadian oat producers. The EU's subsidization of large volumes of oats has disrupted the North American market in the form of huge low-price sales of EU oats to the United States. Canada has encouraged the EU to restrain the use of export subsidies on oats and to eventually eliminate them. Until an "across the board" solution can be achieved via WTO negotiations, Canada is pursuing this issue with both the United States and the EU to limit exports of subsidized oats into North American markets.

Cereals Import Regime

Canada maintains that the EU's grain-import regime is inconsistent with the its WTO commitments, which set out that no duty is to be applied when the import price exceeds the EU intervention price plus 55 percent. Rather than determining the duties payable on cereals on a "transaction value" basis, the EU devised a system of reference prices based on U.S. commodity market quotations. These U.S. quotations do not account for the premium price that Canada traditionally receives in the EU market.

Wine and Spirits

Assured access for Canadian wines to the EU is dependant on the conclusion of a bilateral agreement. The EU requires that exports of wine from countries supplying more than 1,000 hectolitres per year be subject to certification of conformity with EU oenological (wine-making) practices. It also seeks an end to the use by foreign wineries of European-origin wine names. At present, there is no access for Canadian ice wine to the European market on the grounds that it does not meet European oenological requirements. Canadian wine exports to the EU amounted to just over \$1 million in 1998, while wine imports from the EU that year totalled over \$450 million.

Canada and the EU have been engaged in renewed efforts to reach agreements on wine and spirits over the past year. The key Canadian objective in the wine negotiations is to secure access for exports of quality Canadian wines, including ice wine, to the European market. Canada supports a limited agenda for these discussions, including wine access, oenological practices and the protection of geographical indications. Objectives on the spirits side include the recognition and protection by the EU of the term "Canadian whisky".

Fish

Canadian exporters of fish, shrimp and seafood products continue to be disadvantaged by high EU tariffs. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 12 percent to 23 percent. Coldwater shrimp exports are faced with tariff rates of 12 percent to 20 percent, depending on the product form. Primarily because of these barriers, Canadian fish and seafood exports to the European Union have declined since the beginning of the decade, stabilizing around the \$300 million level. It will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the EU opened a 4,000-tonne autonomous TRQ for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6 percent if imported for further processing in the EU. While of great value to Canadian shrimp processors, the TRQ was created primarily to supply the needs of the European food processing industry. Recognizing this domestic importance, EU Member State fisheries ministers decided in December 1999 to extend the TRQ for a further three years and to increase the quantity to 5,000 tonnes per year. Canada will actively pursue continued renewal and improvement of the TRQ until unrestricted duty-free access for this product can be obtained via WTO negotiations.

Aluminium

Reduced tariffs on aluminium ingot and other nonferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminium, for example, the Government will support the Canadian industry's efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the EU to urge the European Commission to suspend the 6-percent tariff.

TECHNICAL BARRIERS

A key element of the EU single-market program is the elimination of technical barriers to internal trade. This will be accomplished through mutual recognition of voluntary national standards, testing and certification of conformity, as well as through the legislation of EU-wide directives on essential technical requirements.

The directives cover a wide range of goods, including construction products, toys, machinery, electrical goods, telecommunications terminal equipment and medical devices. Compliance with EU technical directives, Member-State legislation and/or voluntary standards (where applicable) are prerequisites for access to EU markets for a growing range of goods.

The 1998 Canada-EU MRA on testing and certification of conformity with the signatories' respective technical requirements covers telecommunications equipment and electromagnetic compatibility, recreational boats, medical devices, pharmaceutical goods manufacturing practices and electrical safety. The MRA will help to reduce the costs of compliance by allowing Canadian exporters to have their products tested and certified by a designated Canadian agency. The MRA does not harmonize regulations between Canada and the European Union. The confidence-building phase for this agreement is now under way.

Canada is concerned that measures intended to protect the environment or the health and safety of consumers could, in fact, constitute unwarranted technical barriers to trade if they lack a firm scientific basis. Canadian exports in the agricultural and natural resources sectors are particularly vulnerable to such measures. Canada has raised concerns at the highest levels of the EU when faced with trade impediments of this kind and is prepared to pursue its rights under the TBT agreement. At the same time, Canada recognizes the complex challenge of protecting the public at large from health and environmental threats and is open to discussing common approaches with the EU.

Genetically Modified Canola

The EU has yet to approve all of the types of genetically modified (GM) canola Canada currently has in production, and thus Canada is unable to export canola to the EU. Canadian canola exports to the EU peaked in 1994 at \$425 million. Canada's position is that there are no health, food safety or environmental reasons that the GM canola should not be approved for the EU market.

The EU Commission has taken a scientific approach on a case-by-case basis regarding GMO approvals. The Commission has released two favourable scientific reports, which state that two GM canola varieties already under cultivation in Canada do not pose

health or environmental risks. Although the Commission's approach to the GMO issue is science-based, this is not necessarily the case for all Member States, who can collectively determine approvals on the basis of a qualified majority vote. A blocking minority of Member States has developed, which virtually ensures the continuation of a *de facto* EU moratorium on further GMO approvals until such time as the revised EU GMO regulation 90/220 is approved (as late as 2002).

Canada's largest export markets for canola (Japan, the United States and Mexico) have accepted the varieties under cultivation in Canada. In 1999, some 60 percent of Canadian canola acreage was grown with canola with novel traits. Canada continues to express its concerns at the highest levels of the EU regarding this market access barrier for GM canola varieties currently cultivated in Canada.

Chrysotile Asbestos

In the European Union, ten Member States (Austria, Belgium, Finland, France, Germany, Italy, Luxembourg, Netherlands, Sweden and the United Kingdom) have severely restricted or banned the use of chrysotile asbestos. In the summer of 1999, the European Commission implemented an amended directive on asbestos calling for a total ban among its Member States by January 2005. Canada's exports to the EU of asbestos and asbestos products amounted to some \$44 million as recently as 1995.

The Canadian government, in partnership with the Government of Quebec, the asbestos industry, labour unions and the affected communities, seeks to maintain market access for chrysotile asbestos products to the EU.

Canada considers that the bans imposed by many EU Member States and the Commission cannot be justified by scientific risk assessments and are not proportional to the risks presented by chrysotile asbestos in specified applications. In Canada's view, the scientific evidence favours a controlled-use approach to chrysotile asbestos. In consequence, the federal government has pursued every opportunity to persuade the EU and individual Member States to maintain responsible-use policies instead of imposing bans.

At Canada's request, a WTO dispute settlement panel was established to resolve an ongoing dispute with France over market access for chrysotile asbestos. The panel's final report is expected to be released in the first half of 2000.

Bans and Restrictions on Certain Non-Ferrous Metals

The European Commission has proposed a number of directives (on batteries and accumulators; waste management of electrical and electronic equipment; and end-of-life vehicles) that provide, among other things, for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances, including lead, mercury and cadmium, of which Canada is an exporter. These substance bans, if implemented in their proposed form, would have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products making use of them. Canada questions whether such product bans are proportionate to any attendant risks and whether these measures are more trade restrictive than necessary to achieve the proposals' objectives.

Canada supports the use of recycling to achieve broad health, safety and environmental objectives. However, Canada is concerned that the draft directives do not make it clear who is responsible for the creation of the end-of-life collection, the take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the draft directives set out. Moreover, Canada is concerned about the retroactive application of the directives. The draft directives also appear to contain export restrictions which may be inconsistent with international trade rules. To date, the European Commission has not outlined to third parties the scientific grounds that it believes justifies the proscriptive measures contained in the draft directives.

Concerns over the proposed directives have been raised by Canada, together with the United States, Japan and Australia, in recent meetings of the WTO Technical Barriers to Trade Committee. Canada has also raised its concerns directly with the European Commission and has requested information about the scientific considerations taken into account in drafting the proposed directives. Canada has called on the European Commission to conduct formal risk assessments and explore appropriate risk management options with a view to achieving its stated objectives.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program". Items covered include a number of paper products (e.g. sanitary papers). The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria and is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the EU adheres to the TBT Agreement's Code of Good Practice in its ecolabelling programs, particularly those with respect to transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

Over the past few years, a number of national and private voluntary forest certification schemes have emerged in response to public demands that forest products originate from sustainably managed forests. Voluntary certification is among many potentially useful tools that can be used to promote sustainable management practices in the forest industry. However, the possibility that Canadian forest products exported to certain European markets may be compelled to be certified based on criteria over which Canada has minimal or no control is an issue of concern for Canadian industry. While Canada supports certification as a marketplace activity insofar as it promotes sustainable forest management, it is concerned about the spread and acceptance of schemes that are developed without industry or government input or consultation, which are being pushed onto consumers through pressure tactics of third parties. Depending on structure and criteria, some certification systems could effectively serve as non-tariff barriers against Canadian forest product exports and may be of dubious environmental benefit.

Canada considers that forest-certification systems should be developed in a manner consistent with a balanced standards process, remain voluntary, be market-based and not have the effect of creating unnecessary obstacles to trade. As there are several approaches to forest-management certification, Canada supports the concept of equivalency between different national and regional forest certification systems that have been developed through an open, transparent and verifiable process. Canada supports greater efforts to achieve international agreement on certification systems that will promote sustainable forest management without creating discriminatory de facto technical barriers to trade.

Certification of Organic Food Products

Canada has experienced some market access problems as a result of proposed EU regulations that specify certification requirements for organically-produced foods. While the EU-wide rules are not yet in force, certain Member States are applying their own standards or interpretations of the EU rules. In April 1999, a National Standard for Organic Agriculture was ratified by the Standards Council of Canada, which outlines principles of organic agricultural production and management practices for crops and livestock. Canada is of the view that this new national standard meets the EU requirements on organic production of agricultural products and foodstuffs. A national certification and accreditation system is also being developed to complement the standard. Canada will seek recognition from the EU that our national standard and our national certification approach meet EU requirements.

SANITARY AND PHYTOSANITARY IMPORT REGULATIONS

Pinewood Nematode

Since July 1993, the EU has required that Canadian exports of softwood lumber, except Western Red Cedar, be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode (PWN). This requirement has effectively eliminated Canadian exports of untreated softwood lumber to the EU. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of PWN in the EU as a result of trade in Canadian softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control PWN, while allowing trade in untreated lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. Government officials will work with industry and provincial representatives to assess next steps.

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with growth-promoting hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the SPS Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The EU was given until May 1999 to implement the reports, but it failed to do so.

In August 1999, because the EU was in breach of its WTO obligations, and given the absence of an acceptable offer of compensation, Canada imposed retaliatory tariffs on a list of imports from the EU, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU offers a satisfactory compensation package or until the ban is removed. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef.

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the EU signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the EU aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established

to implement the agreement. A first meeting of the JMC was held in September 1999. The committee agreed to establish equivalent standards in appropriate areas, to build clear lines of communication in order to ensure early notification on food-safety issues and to bring labelling and food contaminants under the agreement. To ensure that each side meets the standards agreed under the auspices of the agreement, Canada and the EU will develop audit principles. Working groups were formed to advance each of these issues.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the EU for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot (BRR) and potato spindle tuber viroid (PSTV).

Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union.

In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. Under this multi-year derogation, the shipping window will be increased in years two and three, from December 1 to March 31. Canada is now awaiting publication of the decision in EU legislation and subsequent adoption by Italy, Portugal and Greece into their national legislation.

Specified Risk Materials (SRM) Ban

In July 1997, the EU proposed a ban on the use of specified risk materials (SRMs) as a bovine spongiform encephalopathy (BSE)-related measure. The ban was originally intended to cover products of animal origin intended for food, feed and fertilizer, as well as cosmetics, pharmaceuticals and industrial products, and would have applied to the manufacture of tallow and its derivatives.

In November 1998, the Commission released a draft of its new SRM proposal that categorizes countries on the basis of BSE risk. Canada has submitted information to the EU to substantiate our claim to be free of BSE.

In December 1998, the EU Council of Agriculture Ministers postponed for a third time the original SRM ban, to January 1, 2000. In December 1999, the EU Commission announced a fourth postponement to March 31, 2000 to allow for a new proposal to be adopted. The new proposal is expected to class countries using the International Office of Epizootics (OIE) Code on BSE. Depending on BSE status, countries would be required to apply different measures with regard to the removal of SRMs. The new proposal would not apply to industrial, cosmetic or pharmaceutical products or to medical devices.

OTHER ISSUES

Government Procurement

The EU has only recently obtained compliance from Member States to implement the legislative changes required to give effect to the WTO AGP. Full compliance with the procurement procedures has not been demonstrated. Canadian suppliers still do not have access to EU markets in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

While the liberalization of the European market for telecommunications services progresses smoothly, Canadian companies have identified some problems. Over the last year, the Government has been monitoring German regulations regarding interconnection with the common carrier's network to ensure that costs and conditions remain in keeping with the spirit of the Reference Paper on Regulatory Principles. It is hoped that the EU's proposed licensing harmonization measures may help to solve the problems of cost. The EU has also identified several continuing barriers to new competitors in Germany, regarding the timeliness and transparency of the liberalization process.

EUROPEAN FREE TRADE ASSOCIATION

In 1997, the Prime Minister indicated that Canada would like to see a free trade agreement between Canada and the European Free Trade Association (EFTA). The EFTA comprises Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein. Two-way merchandise trade was valued at \$5.1 billion in 1999 (Canadian exports: \$1.2 billion; imports \$3.9 billion). FDI from EFTA Members into Canada in 1998 totalled \$5.2 billion, concentrated in finance, insurance, chemicals, fish processing and onshore and offshore oil and gas development.

The Government launched negotiations with the EFTA countries in late 1998 following extensive consultations to gauge Canadians' interest and sensitivity toward such an initiative. The negotiations are supported by a broad cross-section of Canadians (business, the provinces and NGOs). The Government has consulted closely with stakeholders throughout the negotiations.

The Canada-EFTA FTA negotiations are at an advanced stage and are expected to be completed later this year. The eventual agreement is expected to focus primarily on tariff elimination and trade facilitation. It will not include new obligations in areas such as services, investment or intellectual property. The agreement will introduce a new concept in cooperation on competition policy and will launch cooperative work in the area of trade facilitation. It will be Canada's first transatlantic free trade agreement.

The initiative to conclude a free trade agreement with the EFTA countries is a clear example of Canada's firm commitment to trade and investment liberalization on all fronts. We believe that all trade and investment relationships will flourish through the negotiation of bilateral, regional and multilateral free trade agreements. Canada and the EFTA countries already have strong bilateral connections and a history of shared values and activities. The Canada-EFTA FTA will facilitate new areas of opportunity and cooperation bilaterally and will open channels for like-minded interaction in a wide range of multilateral fora. Also, the agreement stands to contain a competition chapter that will be progressive in terms of regional trade agreements.

A MRA with Iceland, Liechtenstein and Norway is expected to be signed in the first half of 2000. This will be a complement to the Canada-EU MRA and Canada-Switzerland MRA and will complete the coverage of all of the Western European nations subject to the Directives of the European Commission. All MRAs are virtually identical, with the exception of the MRA with Switzerland, which lacks the recreational craft sector.

Russian Federation

Overview

The financial crisis in 1998 resulted in a drastic decline in Canada's merchandise exports to the Russian Federation — from \$379 million in 1997 to \$288 million in 1998 and \$166 million in 1999. Imports of goods from Russia to Canada declined 17 percent in 1999 to \$607 million. Most Canadian exporters have scaled back their activities in Russia, adopting a "wait and see" attitude. In 1999, the value of Canadian direct investment in Russia was estimated at some \$1.25 billion, principally in the mining and oil and gas sectors, and to a lesser extent, in food services and high technology.

The Russian economy is showing signs of recovery, although structural reform remains slow. Russia will continue to be a key strategic market for Canadian resource extraction, agri-food and the housing/construction materials sectors. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along three main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC); accession negotiations on Russia's entry into the WTO; and negotiation of a new FIPA.

Bilateral

The Canada-Russia IEC was established in 1995 with a mandate to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each other's markets. Sectoral working groups (focusing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining, the Arctic and the North and industry development in advanced technologies) work to enhance opportunities and market access for Canadian traders and

investors. Also under consideration are proposals to organize ad-hoc IEC events for the forestry sector, and to promote closer economic relations between Western Canada and the Russian Far East.

Canadian exporters face a multitude of product testing and certification standards before their products can enter the Russian Federation. Different products frequently require multiple certificates of conformity (e.g. fire, health, occupational safety), each issued by different, and sometimes competing, Russian regulatory authorities. Published information on these regulatory requirements is often difficult to obtain. Inconsistent application of customs procedures and lack of transparency on changes in duties, rules, export tariffs and licences also pose difficulties for Canadian exporters and investors.

Through the IEC and other bilateral initiatives, including technical cooperation, Canada is promoting reforms to the Russian tax code; dispute settlement and contract enforcement procedures; and policy frameworks for resource development. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application and enforcement of laws and regulations.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the WTO in 1993. Canada is a member of the WTO working party charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession.

Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding Members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Although much has been achieved in recent years, Russia has a great deal of work to do to bring its trade and economic system up to WTO standards. Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow, and there have been some further bilateral discussions since then. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to this market, such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, vehicles and telecommunications equipment. Canada will, among other things, look to Russia to bind all of its tariffs at or below currently applied rates, to join various zero-for-zero initiatives agreed in the WTO and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October, 1999. In subsequent negotiations, Canada will ask Russia to make binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada will also be looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining and oil and gas sectors. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors.

While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Current concerns for investors in the Russian Federation include: crime and corruption; taxation levels; the complexity and uncertainty concerning domestic legislation; and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes.

The existing FIPA signed between Canada and the USSR in 1989 provides limited protection for Canadian investors compared to more recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations were initiated in January 1998 and are continuing in 2000 with the aim of developing a new and enhanced FIPA to improve conditions for increased Canadian investment.

6. Opening Doors to Asia Pacific

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

PEC's trade agenda has evolved since its inception in response to developments in world trade. APEC ministers and leaders will continue to act as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. In the declaration that came out of the APEC Economic Leaders' Meeting (AELM) held in Auckland, New Zealand, in September 1999, leaders called for a new round of WTO negotiations that would include comprehensive market access negotiations, as well as the abolition of agricultural export subsidies and unjustifiable export prohibitions and restrictions. Leaders also underlined the fact that no APEC member has retreated into protectionism as a response to the financial crisis, which is the best demonstration of how deeply their commitment to open economies is entrenched. At Auckland, the ministers recognized the extraordinary potential of e-commerce and declared that the primary role of the public sector is to ensure a favourable regulatory environment for e-commerce, paying particular attention to the needs of consumers and small business.

While rule-making and liberalization in future WTO negotiations will be the key means by which APEC member economies will progress towards the goal of free and open trade and investment by 2010/2020, APEC leaders have not ruled out the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

APEC will focus on strengthening its work in the area of trade facilitation. Individual elements of APEC's trade facilitation work program may not grab headlines; however, a 1997 APEC study concluded that current commitments by member economies to facilitate intra-APEC trade will have a greater impact on reducing costs and increasing GDP than their current commitments to liberalize trade. A recent 1999 study concluded that APEC trade-facilitation measures committed to date would expand the region's GDP by US\$46 billion, whereas liberalization commitments would contribute to GDP expansion by US\$29 billion.

The areas of trade facilitation on which APEC is actively working include standards and conformance and customs procedures. This ongoing work in trade facilitation will continue to make regional trade easier and less costly. It will improve the stability and predictability of the business environment and generate new opportunities for networking and partnerships.

In 1999, APEC:

- Developed an agreement on APEC principles to enhance competition policy and regulatory reform.
- Established a MRA on conformity assessment of electrical and electronic equipment.
- Completed an APEC directory on professional services.
- Developed an APEC website on Y2K for information exchange and preparedness tool kits.
- Completed a study on the development of an APEC food system.
- Published a study on e-commerce adoption by SMEs in APEC Member economies.
- Supported eight specific steps to take the region closer to an open market in air services.
- Published International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999.
- Published Competition Law for Developing Countries.
- Updated the hardcopy and internet versions of the APEC Guidebook on Investment Regimes.

In 2000, Canada will be looking to develop a comprehensive initiative to strengthen trade facilitation in APEC, consistent with the direction provided by APEC leaders at Auckland, with a view to expanding opportunities for Canadian business in the region. In addition, Canada will continue to strengthen APEC's policy dialogue and capacity-building in the area of social policy and structural adjustment. Canada plans to continue to promote meaningful public engagement in APEC, including through dialogue with civil society organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity.

All APEC documents are available on the Internet at www.apecsec.org.sg

APAN

Overview

Japan is Canada's third-largest trading partner (after the United States and the European Union), with 2.55 percent of total exports, and is the fourth-largest foreign direct investor in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of key products, such as coal, uranium, canola seed, lumber and prefabricated housing. Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, high-tech products imported by Japan. Japan is a major source of portfolio investment in Canada, and recent indications are that Canadian direct investment in Japan will increase in response to deregulation and market opportunities in the Japanese economy.

In 1999, Canada's total merchandise trade with Japan increased 3.3 percent to \$19.8 billion. Exports declined 3.2 percent to \$9.2 billion and imports increased 9.7 percent to \$10.6 billion resulting in an increase in the bilateral trade deficit. Canada exported \$1.4 billion in services and imported \$1.1 billion in 1999. Despite the present recessionary climate, the long-term trend in Japan is towards a growing demand for cost-competitive imports, which represents an important market opportunity for Canadian exporters.

Through Canada's Action Plan for Japan, business and all levels of government are cooperating to take advantage of market opportunities in five highgrowth sectors: agri-food and fisheries; tourism; information technology; building products; and health care/medical devices. The action plan also draws attention to new opportunities that have been created in the Japanese market through continuing structural economic change, deregulation and changing consumer tastes — opportunities in sectors such as the environment, space, new energies and electricity and education. The action plan alerts Canadian industry to changing market conditions in Japan and encourages them to adapt their product to the Japanese market.

In September 1999, the largest bilateral visit between Canada and Japan occurred when a Team Canada trade mission visited Tokyo and Osaka. The mission was led by the Prime Minister and included provincial premiers, territorial leaders, 269 business persons and other Canadian representatives. This first-ever Team Canada visit to a major industrialized country focussed primarily on bilateral trade, but was complemented by a variety of other issues, such as peace and security, official development assistance, Arctic science, space R&D, social policy research, social security and culture.

The Team Canada mission emphasized the strengths of Canada's high-technology sector in an effort to "re-brand" Canada in Japanese minds as a technologically-sophisticated society, and sought to encourage a diversification of our traditional commodities-based trade relationship.

In all, the Team Canada mission facilitated 34 business contracts worth more than \$450 million, many of which were in the high-technology sector and involved SMEs. The mission was very well-received in Japan, was seen as a timely show of confidence in Japan's economic future and was well-covered by the Japanese media.

DFAIT, the provinces and the territorial governments, with the support of the Japan External Trade Organization (JETRO), have undertaken a series of cross-Canada seminars and other activities to build on the momentum generated by the Team Canada mission.

MANAGING THE TRADE RELATIONSHIP

Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communique announced during the September 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communique confirmed the intention of the two governments to promote regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector in undertaking a study of bilateral trade and investment opportunities.

During the Team Canada mission, Minister Pettigrew met with his counterpart, Minister Yosano, to review the bilateral economic relationship. He also met with Hirochi Okuda, Chairman of the Toyota Motor Corporation and concurrently also Chairman of the Japan-Canada Economic Committee of the Keidanren, to discuss strengthening the economic relationship. In addition, he met with JETRO Chairman Hatakeyama. These organizations are instrumental in strengthening the economic relationship between Canada and Japan.

While trade-policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation, to note a few. The range of meeting themes is indicative of the depth of the economic and trade relationship with Japan.

Both Canada and Japan also welcome and encourage private-sector initiatives to improve trade relations, including the annual Canada-Japan Business Conference, to be held in May 2000, and the annual Canada-Japan Forum, last held in Ottawa in October 1999.

Following up on preliminary discussions between Prime Ministers Chrétien and Hashimoto, the Japanese Ministry of International Trade and Industry (MITI) initiated a study, entitled "The Future of the Japan-Canada Economic Relationship", funded by JETRO and undertaken by Professor Wendy Dobson of the University of Toronto's Institute of International Business. In seeking to find and examine ways to strengthen and broaden the trade and investment flows between Canada and Japan, the study found that both countries were falling short of realizing the full potential of their relationship. The report called upon both governments to take further liberalization measures and called upon the private sector to become engaged in reinvigorating the bilateral relationship. The study found that the Japanese perceive Canada as a source of resource products and that Canadian companies perceive the Japanese market as excessively challenging.

The Canada-Japan Business Council (CJBC) has indicated its intention to carry out a follow-up review of bilateral trade and investment opportunities and to submit reports with recommendations to its next meeting, scheduled for May 2000 in Japan. The Canadian government welcomes this initiative

and looks forward to receiving the views of both private sectors on ways as to how the economic relationship between Canada and Japan can be reinvigorated and strengthened.

Canada is seeking clarification that modifications to the government telecommunications organizations included in the WTO AGP, which Japan has proposed, are consistent with the agreement, and that access will be maintained for Canadian telecommunications suppliers.

Market Access Results in 1999

- Japan revised the Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization (RCO) and Registered Grading Organization (RGO) status.
- Japan approved the import of all varieties of Canadian tomatoes and agreed to discontinue variety-specific testing for Canadian tomatoes.
- Substantial reform, deregulation and restructuring of Japan's financial services sector resulted in Canada's largest-ever single investment in Japan.
- A new JAS product standard improved access conditions for Canadian plywood.
- Japan moved forward with replacing the system of building product testing and approval based on section 38 of the Building Standards Law toward the new system of foreign recognized evaluation bodies and recognized approval bodies.
- Japan continues to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.
- Japan discontinued the Dairy Genetics Subsidy Program, which will improve access for Canadian bovine semen.

Canada's Market Access Priorities for 2000

reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, forest products (newsprint, spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), red meats, fish, non-ferrous metals and leather footwear;

- elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in such priority sectors as agri-food and building products;
- continued participation in Japan's official consultation process and identification of domestic regulatory impediments that limit economic growth or add unnecessary costs to business and consumers; and
- Canada and Japan will begin to negotiate a bilateral agreement on cooperation in competition policy.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 1999, Canadian agri-food and fish exports to Japan declined 19.4 percent to \$165 million. Canada seeks further access to this important market and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, GMO environmental field testing, labelling of food derived from GMOs, and import requirements and subsidies regarding plant health. In many cases, Japan maintains that its policies conform to the commitments made at the Uruguay Round of negotiations and that any further tariff reduction or market access concessions will be considered in the context of WTO negotiations.

Safeguard Measures on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the administration of Japanese safeguard measures on pork in the form of an increased minimum import price and higher tariffs, which restrain growth in chilled and frozen pork imports. Since they were first triggered in 1995, the safeguards have been of significant concern to the Canadian pork sector. As currently administered, these measures create considerable uncertainty for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers in eliminating the negative market impacts of the safeguard. This will be a priority in the WTO negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis, i.e. a certain number of yen per kilogram. Despite the specific rates having declined approximately one-third since completion of the Uruguay Round (to ¥10.9 per kilogram for crude oil and ¥13.2 per kilogram for refined oil as of April 1, 2000), these rates ensure that as market prices decrease, the effective tariff barrier to imports remains constant. Due to the low product prices experienced in the early months of 2000, the *ad valorem* equivalent of this tariff has been in the range of 24 percent to 32 percent. These very high tariffs are designed to heavily protect Japan's domestic oil-crushing industry and other related products such as margarine.

Acceptance of Transgenic Canola

Canola seed is Canada's largest agricultural export to Japan, with shipments in 1999 valued at \$590 million. Transgenic technology refers to the introduction of a new trait, such as herbicide tolerance or the enhancement of nutritional quality, through the insertion of a gene from another species into the canola plant. Transgenic canola is the first genetically altered, Canadian-grown crop to be put forward for approval in Japan. New varieties are subject to approval by Japan on the basis of environmental, food and feed safety guidelines. Japan approved the importation of three varieties of transgenic canola in 1996, and subsequently extended the approval to conventionally derived progeny of approved transgenic lines. Seven transgenic varieties of canola were approved in 1997 and 1998. In 1999, three varieties were approved and a fourth has received the necessary environmental and food approvals, but is awaiting feed approval.

The Japanese approval process remains a concern, and could pose delays in the acceptance of subsequent transgenic crops, whether they be canola with additional GM traits or transgenic traits in other crop species. The multi-step Japanese environmental clearance system recognizes North American clearances and allows a plant to enter the Japanese system at a higher level; however, the current process entrenches a gap of 18 months between North American commercial clearance and Japanese import clearance. Environmental field testing should not be

required for GM varieties that are intended only for processing in Japan, particularly when these traits have already undergone environmental field testing in other varieties of the same species.

Japan has three separate approval systems (feed, environmental and food). Currently, the feed and environmental approval processes do not distinguish between the canola subspecies *brassica napus* and *brassica rapa*. Canada will continue to make efforts to persuade Japan that these subspecies should not be distinguished in the food safety approval process.

Labelling of Food Products Containing Genetically Modified Organisms

In August 1999, Japan announced that it would subject 30 food products, including soybeans, corn, potatoes and products made from these, to mandatory labelling for GMO content. Japan, believed to be the world's largest importer of GMO foods, relies heavily on imports from nations such as Canada to meet food requirements.

Japan's Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) has adopted a pragmatic approach based on currently available methodology: if protein markers or DNA of GMOs are detectable by existing analytical methods, the item will require labelling. Highly processed products including refined oils (such as canola) with no DNA or protein content and thus no means of detection - would not, at this time, require labelling. The labels will apply to foods that are deemed to be "substantially equivalent" in use, composition or nutritional value, and are therefore being used to describe the process, rather than the product. Japan has not indicated a minimum level of GMO content, so generally, foods could be labelled as non-GMO provided that they are certified to have been segregated from GM crops in production and distribution systems.

The potential impacts of this measure are not fully evident at this time. Many issues remain to be determined, including the scope of the labelling scheme, the extent to which it will be exercised on new products and whether or not it will be expanded to include other GM crops. Canada has raised concerns about Japan's labelling approach, both bilaterally and in the WTO Committee on Technical Barriers to Trade.

Mandatory labelling will take effect in April 2001, one year after Japan is scheduled to revise the Japanese Agricultural Standards. Canada will continue to follow the issue closely and will make representations, where appropriate, to ensure that Canada's reputation as a supplier of safe and nutritious food is not jeopardized, so that access for Canadian foodstuffs is preserved.

Variety-specific Testing of Tomatoes from Canada

Japan had required that tomatoes be approved for importation on a variety-specific basis. The scientific basis for such an approach is questionable. Variety-specific testing is not only expensive, but also delays the introduction of new varieties into the marketplace. This is particularly problematic for commercially grown tomatoes, as new and improved varieties are constantly being developed for commercial use. For example, after seven years of bilateral discussions and testing, Japan removed the ban on imports of seven varieties of Canadian tomatoes in September 1997. Of the seven varieties, only one remained in commercial production.

In June 1998, Canada presented to Japanese officials all of the requisite scientific technical data for five new varieties. Japan delayed in providing final approval. In 1999, Canada made high-level representations, pressing not only for the approval of the five additional varieties, but more broadly for elimination of the requirement for approval of new tomato varieties. As a result, in September 1999, Japan announced the end of the requirement for variety-specific approval for Canadian tomatoes, thus resolving the issue.

Fish Feed in Airtight Containers

The Japanese customs tariff allows duty-free importation for fish and other animal feed imported in "airtight container not more that 10kg each". Larger containers and those considered not to be "airtight" are subject to a duty of 36 yen/kg (reduced from 40 yen/kg on April 1, 2000). Officials are examining whether there is unjustified discrimination in the form of a more onerous definition of "airtight" being applied to imported products than to Japanese products.

Live Oyster Exports

In response to a specific request from oyster producers in British Columbia, CFIA officials have been negotiating with their Japanese counterparts to allow the export of live oysters to Japan.

CFIA has conducted specialized testing and has provided data to Japanese officials. Japan conducted an on-site visit in British Columbia in December 1999. CFIA officials are now working toward completing a final arrangement with Japan in early 2000.

Greenhouse Peppers

The Canadian greenhouse vegetable industry, particularly in British Columbia, is developing markets for its products in Japan. In January 1999, Canada presented arguments in favour of the recognition of a pest-free area in British Columbia. Technical discussions with Japan are scheduled to begin in 2000.

Hay

In December 1998, Japan approved an import protocol for fumigated hay from Canada. Japan's concern is the introduction of the Hessian fly, which is also a pest of rice. The Canadian hay industry wants to pursue the approval of a heat-treatment protocol, which is deemed to be more economical than fumigation. Although the first trials were inconclusive, the heat-treatment method has been refined and tests have resulted in 100 percent elimination of the pest. Canada will present Japan with the heat-treatment protocol as revised by the industry.

BUILDING PRODUCTS AND HOUSING

Early implementation in 1999 of amendments to the Building Standards Law to introduce aspects of a more performance-based (rather than prescriptive) building standard promises to bring great benefit to Canadian exporters. Further liberalization and deregulation with respect to building products would benefit both Japanese consumers and Canadian suppliers of wooden building materials. To this end, Canada and Japan continue their cooperation through mutual recognition of standards, the exchange of test data for building products and joint reviews of construction methods.

Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of its building codes to aid Japan's objective of stimulating improvements in the quality of housing stock and to facilitate Canadian exports of building materials. Specifically, Canada is working to remove further restrictions on wood-frame construction — for example, through revisions to fire codes to ensure that test methods and test criteria are transparent and to allow foreign organizations to become recognized approval bodies.

Removal of Restrictions on Three-Storey Wood Frame Construction

After the 1997 revisions to Japan's building codes, three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection zones (QFP), but is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, requires severe property line setbacks and requires limiting distance calculations for exterior wall openings. Overall, these restrictions severely limit the use of three-storey wood construction in QFP. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP. Wood cannot be used in the construction of special buildings like hotels.

One of the main obstacles to reform resides in Japan's approach to fire codes. The majority of fire performance codes and standards have not been affected by the recent amendments to the Building Standards Law (BSL), which introduced performance-based standards related to structural aspects of a building. As a result, many aspects of the BSL relating to fire remain prescriptive, limiting wood construction and rendering wood-frame buildings less economical. Given new building designs, fire prevention and fire-fighting techniques, Canada believes the BSL as it relates to fire should also move to performance-based standards.

Canada encourages the Japanese government and the agencies responsible for fire-related issues to:

- 1) develop performance-based fire-protection standards aimed at fire prevention and controlling spread of fire, both from internal and external sources;
- 2) develop performance-based fire escape standards;
- 3) ensure that these standards are based on sound scientific evidence and adapted for the specific and unique circumstances of buildings in Japan;

- 4) examine alternative fire-prevention and firespread designs which would include sprinkler systems and other international practices, such as the use of fire walls; and
- 5) move to implement new performance-based fire protection standards within five years.

Revision of Japan Agricultural Standards (JAS)

Under the new MAFF system of scheduled and periodic review, the JAS143 standard for graded lumber is scheduled to have its five-year revision completed by April 2000. Canada is concerned that JAS143 will be adopted without sufficient consideration of Canadian data or positions, such as conclusions arising from lengthy scientific tests of Canadian and Japanese species regarding, for example, the wane and knot area ratio issues. The proposed revised JAS143 standard does not include spruce, pine or fir, which are major exports to Japan. Canada will press for acceptance of a performance-based approach in JAS standards.

Registered Certification Organizations (RCO) and Registered Grading Organizations (RGO)

Canada welcomes the decision by Japan to undertake a process to recognize foreign organizations for RCO and RGO status. In implementing this decision, Canada would encourage Japan to rely as much as possible on international standards rather than developing standards unique to the Japanese market. Recognizing that this represents an important new step in the internationalization for Japanese standards, Canada also encourages Japan to develop transparent and understandable systems, for example, in its requirement for equivalency for national standards.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional *zairai* housing in Japan should not be based solely on the use of *tsugi* lumber, but rather should recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock).

Ten-Year Housing Warranty System

In implementing the new ten-year Housing Warranty System, Canada is encouraging Japan to ensure that requirements are not so onerous as to discourage SMEs from competing for construction services.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Telecommunications Services

Over the last year, the Japanese market for telecommunications services has seen a significant opening to foreign companies. There are now 200 facilities-based (Type I) carriers in the Japanese market, with a significant portion backed by foreign operators, including one controlled by a Canadian company. Of the more than 90 companies with Special Type II licences (resale), over 40 are foreign-controlled local carriers. As well, there are over 7,000 companies, including Internet service providers, which operate under a General Type II licence.

The Government continues to monitor Japanese implementation of GATS commitments for basic telecommunications services. Several issues have been flagged by Canadian companies with respect to compliance with the Reference Paper on Regulatory Principles, including the dominant position of the incumbent, difficulties with interconnection and administrative procedures and the independence of the regulator.

Financial Services

The substantial reform, deregulation and restructuring of Japan's financial services sector currently under way offer enhanced opportunities for Canadian financial services companies. The "Japanese Big Bang" proposals announced in 1996 have led to date to the liberalization of the Japanese financial system, notably through the removal of restrictions on foreign-exchange transactions. However, some regulatory barriers to competition remain, such as entry restrictions. It is hoped that by the end of 2000, banks, insurance companies and securities firms will have complete freedom to enter into each other's activities.

Areas of particular interest in which Canadian companies have both experience and expertise include asset management, asset securitization and insurance. Already several Canadian companies have expanded their existing operations or are considering important investments in Japan. The Embassy has worked closely with some of the financial services companies new to this market to ensure that Canadian companies have equal opportunity compared to foreign and domestic rivals.

Investment

Japan is a major source of foreign investment in Canada, accounting for \$8.1 billion in FDI in 1998. Canadian direct investment in Japan now stands at approximately \$3.2 billion, a slight increase from 1997, but down from a high of \$3.5 billion in 1994. There are encouraging signs that this total may increase given recent indications from Japan of its desire to increase foreign inward investment. In April 1999, the Japan Investment Council (JIC) issued a report incorporating seven sets of recommendations for improving Japan's investment environment, and the Prime Minister released an official policy statement noting that increased foreign investment is vital to the reinvigoration of the Japanese economy. Deregulation is ongoing, particularly in the financial sector, and the Government has introduced such measures as consolidated accounting and bankruptcy legislation in order to increase financial transparency and facilitate corporate restructuring, thus encouraging foreign investment.

Japan imposes few formal restrictions on FDI and has worked to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investment in certain restricted sectors. The Government does not impose export-balancing requirements or other trade-related FDI measures on firms seeking to invest in Japan. Moreover, risks associated with investments, such as expropriation and nationalization, are not an issue in Japan.

However, Japan continues to host the smallest amount of inward foreign investment as a proportion of GDP of any major OECD nation, and several long-standing, structural impediments remain. These include a high overall cost structure, exclusive buyer-supplier networks and alliances and regulations that serve to inhibit the establishment and acquisition of businesses. Foreign participation in mergers and acquisitions continues to lag in Japan. However, in the first nine months of 1999, the number of mergers and acquisitions by foreign firms in Japan increased by 30 percent over the previous year. Among them is Canada's largest investment to date in Japan — Manulife Financial's joint venture investment with Daihyaku Insurance, valued at almost \$1 billion.

CHINA AND HONG KONG

CHINA

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 1999, Canada's total exports of goods to China reached \$2.48 billion, an increase of 0.2 percent over 1998. The total value of imports of goods was \$8.91 billion, an increase of 16.5 percent over 1998.

With nearly one quarter of the world's population and a growing middle class, China shows great promise as a consumer market. An increasingly Western lifestyle among the urban middle class, along with a softening of the Chinese government's isolationist policies, make this market all the more attractive from a Canadian perspective.

As outlined in the China and Hong Kong Trade Action Plan 2000, Canada's policy approach takes full account of the reality of China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration in global and regional political and economic institutions.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede full Canadian access to the Chinese market. Canadian companies must bear in mind that China consists of a number of distinct regional markets, similar to the United States or the European Union, each operating and evolving in a distinct and often autonomous fashion. Some elements of the former planned economy remain, however, so in certain types of economic activity, or in projects exceeding a threshold size, the central government continues to play a key and sometimes decisive role.

WTO Accession

On November 26, 1999, Canada and China reached agreement on a wide range of market access issues related to China's accession to the WTO. A separate understanding was reached on key sanitary and phytosanitary issues affecting trade in agricultural goods. The Canada-China agreement covers agricultural products, industrial products and all services sectors, and comes into effect after China officially joins the WTO. The agreement was signed in Toronto by Minister Pettigrew and his Chinese counterpart. Minister Pettigrew had earlier addressed the members of the Canada-China Business Council on the importance of Canada-China trade relations.

Before becoming a WTO member, China must complete negotiations in Geneva on an overall framework to finalize its entry. It must also negotiate a number of bilateral market access agreements with other WTO members. Since these negotiations are done on a MFN basis, once China is in the WTO, the best results of all the bilateral negotiations will apply to all Members.

Although import tariff levels have been reduced significantly by China over the past five years, high tariffs on some imports remain a major impediment to Canadian exports. The Canada-China agreement on WTO accession provides for tariff reductions on a wide range of Canadian priority industrial and agricultural goods, which had an export value of \$1.5 billion in 1998. China's tariffs on Canadian priority goods will fall from an average of 12.5 percent to an average of 5.2 percent over a period of two and a half years. For those high-tech products covered by the ITA (such as telecommunications equipment), China will eliminate all tariffs within five years.

The Chinese trade regime is not fully transparent and presents real challenges to Canadian companies. Access to fair judicial review of rulings by Chinese officials regulating trade or investment matters is inconsistent. Laws and regulations are also often inconsistently applied because of the increasingly

decentralized nature of administration in China and the growing autonomy of local centres of power, whose administrative units often act independently of central commands and of written laws endorsed by the central authorities.

To join the WTO, the Chinese government will have to address issues of low transparency, lack of access to judicial review and the inconsistent application of laws and regulations. The WTO accession process will also facilitate greater awareness of and more consistent application of trade rules at the local and regional levels.

Under the current trade regime, certain more prevalent problems exist, including variable import tariffs; different standards; complicated or non-transparent investment rules; a lack of equivalent treatment between foreign and domestic firms (no national treatment); and a lack of equivalent treatment of imports from different countries. The application of import licences and import quotas for a number of sectors or commodities also constrains free and fair access to Chinese markets. As part of joining the WTO, China will have to phase out import quotas, apply the same standards to all goods and treat imports from all WTO Members in a consistent manner.

Canada is also concerned that Chinese standards, technical regulations and, in particular, requirements for statutory inspection are being used as impediments to market access and do not reflect the least trade-restrictive principle. Canada, in the context of discussions with China through the WTO accession process, is working to obtain a comprehensive notification of the standards-based measures being applied, and is working to identify and eliminate those that are merely qualitative in nature, disguised barriers to trade or unnecessary impediments to imports. Our objectives are to ensure that China applies international standards and to increase access through various market access tools. In some sectors, such as building materials and construction, a bilateral building codes and standards committee will help to facilitate development of more appropriate standards and codes.

Agricultural products face a number of SPS market access barriers, in addition to often very significant tariff barriers. Efforts undertaken in close cooperation with the CFIA are designed to encourage and facilitate China's adoption of a more transparent and

science-based approval system. In parallel with the WTO accession negotiations, a ROU was reached between the CFIA and China's State Administration on entry-exit inspection and quarantine on a number of long-standing Canadian concerns affecting Canadian exports of beef, pork and seed potatoes. Under the ROU, China agreed to a clear timetable for addressing these concerns on the basis of sound science. Canada continues to press for regulatory approval for other Canadian products, including tobacco and seed corn.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Telecommunications Equipment and Services

Sales of Canadian telecommunications equipment are doing well in China. However, there are some concerns about the process of tendering and procurement in this sector, as the Ministry of Information Industry (MII) has at times publicly requested that purchasers of telecommunications products favour locally produced equipment. There are also indications that exporters may face standards-based regulatory barriers that are not applied to domestically manufactured products.

The increasing commercialization of this sector is encouraging, and declining market dominance by former monopoly or para-monopoly carriers will create new opportunities for foreign equipment suppliers. The recent announcement of the establishment of a third national carrier in an effort to increase competition is a move toward deregulation and liberalization of the sector.

The telecommunications services sector in China has remained a high priority in Canada's bilateral negotiations with China on WTO accession, and Canada will closely monitor the implementation of China's GATS commitments in this sector, as well as the treatment of Canadian companies that are already present in the Chinese market.

The Chinese government recently announced that foreign investors are banned from joint ventures in Internet services and with Internet content providers. In the face of reaction from foreign companies already invested in this area, China has committed to examine the possibility that foreign companies could be allowed to invest in this sector.

Newsprint

In 1997, China introduced a new variable tariff on newsprint, with a steep inverse relationship to price and a base figure of US\$550/tonne. This tariff would impose tariffs at rates of anywhere from 3 percent (for high-priced imports) to 45 percent (for imports on the low end of the price scale). Such a variable rate is intended to compensate for loss of revenue from price fluctuations, and is a reaction to a dramatic drop in newsprint prices, which had led to imports being priced lower than domestically produced newsprint. China has agreed that once it joins the WTO, it will replace this variable tariff with a 15-percent tariff, which will fall to 5 percent over a phase-in period.

In June 1999, China rendered a final decision to impose anti-dumping duties on newsprint from Canada, the United States and the Republic of Korea. The duties range from 57 percent to 79 percent. Canada has raised concerns with the Chinese authorities that the provision for judicial review of dumping and injury rulings by China has not been incorporated into their 1997 Anti-dumping and Anti-subsidy Regulations.

Agricultural Tariff Rate Quotas

In 1997, China announced its intention to implement a TRQ system for a number of agricultural imports. Twenty percent of the value of Canada's exports to China in 1997 would have been affected by this new measure. Under the Canada-China agreement on WTO accession, only two Canadian priority exports will face TRQs:

- canola oil: The TRQ, which will be eliminated within six years, will start at 600,000 tonnes upon accession and will rise to 1.13 million tonnes in five years. Canola oil will face the same tariff level as its main competing oil, soybean oil. No TRQ will apply to canola seed.
- wheat: The TRQ is 7.3 million tonnes, rising to 9.3 million tonnes within four years.

It is particularly important to Canada that China's TRQ system operate in as open, transparent, efficient and predictable a manner as possible, so that it does not distort trade. Canada continues to work closely with China to ensure that the TRQ system does not disadvantage Canadian agricultural products.

Pork and Beef

In 1997, Canada signed beef and pork import protocols with China. It was expected that under these agreements, exports of Canadian pork and beef to China would commence; however, Canadian exports did not materialize under the protocols. In November 1999, China signed a ROU with Canada that sets out a clear timetable addressing these restrictions to trade.

Seed Potatoes

Canadian seed potatoes are currently banned from Chinese import. China completed a pest risk assessment for Canadian seed potatoes in 1999 and has agreed to work toward finalizing a phytosanitary protocol in 2000.

SERVICES

Although Canadian services providers have gained some access to limited areas of opportunity in the Chinese market, China continues to limit the operations of foreign services companies.

Restrictions include: where firms may operate; how many foreign firms can operate in certain sectors; and licensing requirements that discriminate against foreign services firms. In the course of bilateral WTO accession negotiations, Canada succeeded in obtaining commitments to moderate or remove these restrictions once China is in the WTO, particularly for financial, telecommunications and professional-services sectors, all of which are sectors of Canadian expertise and offer great potential in China.

Investment

Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from \$257 million in 1994 to \$464 million in 1998. Canada continues to consider China a top priority for the negotiation of a FIPA, and discussions are ongoing. For the past six years, China has been the second-largest recipient of FDI in the world. The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to more sophisticated operations of multinational companies.

The Chinese government's stated intention in promulgating the 1995 Interim Regulations Guiding Foreign Investment was to better channel foreign investment into infrastructure-building and basic industries, especially those involving advanced technologies and high value-added, export-oriented products. Priority sectors include transportation, communications, energy, metallurgy, construction materials, machinery, chemicals, pharmaceuticals, medical equipment, environmental protection and electronics. The Chinese government still prohibits foreign investment in projects whose objectives are not in line with the State Plan. Engaging in foreign trade requires the official permission of the state. There are many areas in which foreign investment is technically allowed, although it is severely restricted. While China's investment laws and regulations do not require technology transfer, they strongly encourage it. Although China has passed an insurance law and is taking steps to reform and develop its domestic industry, it still blocks nearly all foreign companies from the market. Foreign firms are prohibited from owning and managing distribution networks, wholesaling outlets or warehouses.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) will maintain considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs until the year 2047. The region has its own financial system and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and separate customs territory. It can conduct relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China", this distinct economy is a member of APEC and the WTO.

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investments. In addition, Hong Kong remains a key entry point to the China market, with re-exports of Canadian goods to China totalling \$644 million in 1998.

Investment

FDI in Canada from Hong Kong continues to show a consistent increase, rising from \$2.7 billion in 1994 to \$3.4 billion in 1998. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market. Canadian investment in Hong Kong has grown from \$2.1 billion in 1994 to \$2.9 billion in 1998.

REPUBLIC OF KOREA

Overview

In 1999, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled \$1.93 billion, and imports were \$3.57 billion. Korea is Canada's third-largest market for merchandise exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the fifth-largest worldwide.

The Republic of Korea's economic policies are designed to promote its domestic industry and exports, while discouraging imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences and import procedures all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. For instance, the Korean practice of frequently revising applied tariff rates at six-month intervals plays havoc with exporters trying to establish long-term business relationships with Korean importers. While there has been some liberalization of import procedures, significant obstacles and rigidities remain.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, has the objective of increasing cooperation in areas such as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. A subcommittee of the SPWG addresses market access issues. A Committee on Industrial and Technological Cooperation has also been created to further increase cooperation between the private sectors of both countries, initially focussing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications. The last meeting of the SPWG took place in Ottawa on June 1, 1999.

Market Access Results in 1999

■ In July 1999, Korea and Canada signed the Canada-Korea Telecommunications Equipment Agreement that puts Canadian suppliers of telecommunications equipment on an equal footing with their U.S. and European competitors.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- press Korea to maintain its applied tariffs on an open-ended basis and to lock-in tariff reductions;
- continue to make representations on technical bottled water market access problems, such as restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements;
- continue to press Korean authorities to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat in Korea;
- on investment and services, continue to press for inclusion of recent further financial-sector liberalization as part of Korea's international commitments during the new WTO services negotiations; and
- continue to support as a third party U.S. and Australian challenges of the Korean beef quota.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Seed and Canola Oil

Canadian exports of canola products to Korea are negatively affected by Korean tariff practices in several ways. First, it is impossible for Canadian exporters to provide long-term price certainty due to the fact that the applied tariff cannot be counted on to remain in effect for more than six months. For instance, although the canola oil tariff was reduced from 15 percent to 10 percent in January 1999, the Canadian government will need to encourage Korea not to raise the rate again. In December 1999, Korea decided to raise the applied tariff rate on canola meal from 3 percent to 5 percent. Second, Korea maintains lower tariffs for soybean products than it does for the corresponding canola products, despite the fact that these products are interchangeable and compete with each other on price. Korea also favours the use of tariff escalation, i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods, as a means of protecting Korean oilseed processors. It is therefore the objective of the Canadian government to seek permanent tariff elimination for all canola products or tariff harmonization for all oilseed and oilseed products.

Tariffs on Feed Peas

Korea's tariff for feed peas is 30 percent. Tariffs for competing feed products are generally less than 5 percent (barley at 1 percent, feed wheat at 1 percent). Canada considers that the current tariff discourages the import of feed peas vis-à-vis other feed imports and is to the detriment of the Korean domestic feed industry. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5 percent for feed peas.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced, tofu-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Canada considers that Korea cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product and that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's traderestrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Seal Meat

Korea maintains an informal import prohibition on seal products through its omission from the Korean Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities since 1995 to have seal meat approved for human consumption, pointing out that Canadian seals are not endangered. The issue was raised again at the June 1999 SPWG meeting but no progress was achieved. Information will be presented to Korea in an effort to document Canada's Food Code information on seal meat, as well as any available OIE information on the subject, in preparation for further discussion of the issue at the next SPWG meeting.

Beef

Canada is participating as a third-party member of a U.S./Australian led WTO challenge of Korean rules and regulations that restrict the marketing channels for imported beef to certain "import-only" stores, and recent measures that may affect the ability of end users to develop commercial relations directly with exporters. Canada presented its submission at the first meeting of the parties with the WTO panel, which was held in December 1999.

INVESTMENT AND SERVICES

Although Korea is Canada's fifth-largest export destination, the stock of Canadian direct investment in Korea remains modest. The reform of Korea's regulatory regime for foreign investment has been the focus of considerable government effort in recent years, particularly in response to the 1997 economic crisis. As a result, Canadian investment flows have shown encouraging increases. The stock of Canadian direct investment in Korea has grown 137 percent since 1993, and from \$172 million in 1997 to \$292 million in 1998. This trend appears to have continued through 1998 and 1999, as a number of Canadian firms have moved forward to take advantage of the liberalizing environment and emerging acquisition opportunities.

Korea's rule-making process, traditionally opaque and non-transparent, and chaebol domination of the Korea economy have often caused practical business problems for investors. However, significant progress has been made by Korea in implementing measures to liberalize foreign exchange and capital flow, open the capital market and reduce barriers to portfolio and direct investment. Limits on foreign investment into the local bond and money markets have been lifted, while the ceiling on foreign investment in the stock market has been eliminated. Foreign banks and securities firms can now establish local subsidiaries and enter into takeovers of Korean corporations. Restrictions on foreign ownership of land have also been eliminated.

To create a more favourable investment climate, effective November 17, 1998, the Korean government passed the new Foreign Investment Promotion Act. This act has increased the number of business sectors that are now open to foreign investment, broadened the scope of tax incentives currently available, simplified the procedures for making an investment and established foreign investment zones. With these most recent reforms, only 13 sectors remain fully closed to foreign investment and 18 partially closed. Other measures that have liberalized the investment environment include the introduction of provisions allowing foreigners to purchase 100 percent of the target company's outstanding stock without the consent of its board of directors.

In connection with the 1999 presidential state visit to Canada, a roundtable with President Kim was held for CEOs of Canadian firms with investment in Korea. Other activities included Canada's participation in the APEC Investment Mart in Seoul and in Technomart 99, a R&D partnering event.

CHINESE TAIPEI (TAIWAN)

Overview

In 1999, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled \$1.08 billion. Chinese Taipei ranked fourth among Canada's export markets in the Asia Pacific region, accounting for 6.3 percent of our total exports to the region. It was Canada's seventh-largest market globally. Canada's merchandise imports from Chinese Taipei in 1999 totalled \$4.58 billion. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade.

It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures, which affect agricultural and agri-food imports, as well as the financial services area.

WTO Accession

Canada remains an active participant in WTO-accession negotiations with Chinese Taipei. A major goal for Canada in these negotiations has been to secure improved, non-discriminatory access to this major market for Canadian goods and services. Bilateral market access talks with Chinese Taipei, which had begun five years earlier, were formally concluded on June 28, 1999. Though the talks had finished in late 1997, exclusive access granted subsequently to the United States for several meat products marked a step backward, in our view. Canada, therefore, reopened the talks, insisting that conclusion would hinge on Canada receiving comparable access for the beef and pork products affected. Such access was granted by Chinese Taipei during 1999 by means of interim MFN quotas covering these products. This facilitated the formal conclusion of our bilateral talks.

The terms agreed bilaterally will seal commitments by Chinese Taipei to liberalize access to its market, commencing the date of its accession. Chinese Taipei's undertakings in the accession negotiations include tariff elimination for WTO "zero-for-zero" sectors, including pharmaceuticals, paper and medical equipment, as well as tariff reductions for chemicals under the WTO Chemical Tariff Harmonization Agreement. As well, Chinese Taipei had already signed on to the ITA, agreeing to full tariff elimination on IT and telecommunications products. Canadian suppliers stand to gain more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood products. Aerospace products will benefit from accession, as Chinese Taipei has undertaken to become a signatory to the plurilateral WTO Agreement on Trade in Civil Aircraft, when it joins the WTO. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles will remain favourable as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector.

Access conditions will also improve for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products. Among the gains are Canadian priorities such as grains, oilseeds, meat products and processed foods. For example, accession will mean equitable and more open market access for Canadian suppliers of canola oil and beef.

In services, Chinese Taipei included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

The multilateral negotiations related to Chinese Taipei's accession reached a final stage in 1999, focusing on the drafting of the Working Party Report and Protocol of Accession.

As part of its WTO accession, Chinese Taipei has also applied to join the WTO AGP. Canadian suppliers are seeking access to key sectors and assurances that public tendering procedures will be fair and transparent, with an independent mechanism for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement. Our bilateral negotiations continue in this regard.

An issue of concern to the working party relates to the lack of advance consultation and notification in Chinese Taipei's procedures for introducing new legislation and regulations affecting trade. Chinese Taipei has committed to implement appropriate transparency procedures, in accordance with WTO requirements.

Beef

The long-standing discriminatory tariff treatment of some grades of Canadian high-quality beef will be gradually eliminated after Chinese Taipei joins the WTO. Currently, only certain cuts of Canada Prime and Canada AAA beef attract the preferential tariff rates that Chinese Taipei applies to all U.S. high-quality beef (USDA Prime and Choice). This situation was aggravated in mid-1999 when Chinese Taipei applied a higher tariff to imports of several types of Canada AAA beef ('thin meat'). Canada continues to press Chinese Taipei to reverse this decision.

Meat Quotas

In mid-1999, as a pre-accession concession, Chinese Taipei implemented MFN quotas on imports of several meat products that had previously been banned. These quotas were in place until January 1, 2000, the date Chinese Taipei had hoped to be admitted to the WTO. In response to pressure from Canada and others, Chinese Taipei re-established the quotas for a further six-month period, until to June 30, 2000. The quotas were announced in January 2000 and distributed to importers in February 2000.

Seed Potatoes

Following a request from the seed potato industry in the Western provinces, Canada first approached Chinese Taipei to remove its ban on imports of seed potatoes from Canada in 1993. Chinese Taipei prohibits the importation of seed potatoes from Canada because of concerns about the presence of golden nematode and potato wart in Canada. While Canada has demonstrated that its strict quarantine measures prevent the spread of golden nematode and potato wart outside Newfoundland and Vancouver Island, Chinese Taipei insists on additional survey data demonstrating that the production areas from which potatoes are shipped are free from these pests. Chinese Taipei only imports seed potatoes from Alaska, to which Canada is an exporter of the same product. Chinese Taipei's current phytosanitary measures, however, allow the importation of table potatoes from Prince Edward Island, New Brunswick and Quebec, for which Canada has requested a TRQ.

Greenhouse Vegetables

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Chinese Taipei will not accept tomatoes if it cannot be certified that they originate from an area free from potato late blight type A-2, to which tomatoes are susceptible. Canada maintains that certification that the fruit is free from A-2 late blight is sufficient. Peppers from Canada are banned because they are deemed to be a host for tobacco blue mould, known to have occurred in Ontario. Canada will press for recognition of an area that is free from tobacco blue mould to allow exports from British Columbia.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major export market for soft-wood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is felt to be open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that Chinese Taipei wooden-building code, at four pages in length, is insufficiently prescriptive to provide assurance of adequate quality. With the support of Canadian industry, Canada is to press for enhancement of the code toward that used successfully in Canada or Japan.

Medical Devices

The Chinese Taipei market holds promise for exporters, but growth has been hampered by Chinese Taipei's inequitable treatment of imports from different countries. Canada's U.S. competitors enjoy access based on Chinese Taipei's recognition of U.S. quality-control regimes, while additional guarantees are required from Canadian exporters. Canadian efforts are under way to obtain equivalent recognition.

INDIA

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate was 6 percent to 7 percent per year from 1993 to 1998, with similar growth expected to be reported for 1999 when final statistics are compiled. Growth for 2000 is expected to remain around the 6 percent mark. The fundamentals of the Indian economy are sound and were not affected by the financial problems in East and Southeast Asia. Measures and sanctions against India imposed after its nuclear tests have had little effect on the Indian economy, except for the non-availability of some foreign lending for infrastructure projects. The election of a substantial majority government in the 1999 general elections, the resultant political stability and the strength in business confidence indices and the capital market underscore the resurgent prospects for the Indian economy in the short to medium term. The new Government has already passed an impressive list of economic bills to further liberalize

and streamline the Indian economy. These include: the Insurance Regulatory and Development Authority Act (detailed in the section on financial services below), the Foreign Exchange Management Act, the Trade Marks Bill, the Geographical Indicators of Goods Bill, the Designs Bill and the Copyrights Bill. Total Canada-India merchandise trade for 1999 reached \$1.4 billion, with a balance of \$628 million in India's favour. Canadian investment in India is relatively modest in comparison with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of \$229 million in 1998.

Since liberalization began, the Indian government has been steadily lowering tariff rates from a peak rate of 300 percent in 1991 to a maximum of 40 percent (with a few exceptions) in 1997-1998. However, the 1996-1997 and 1997-1998 budgets announced temporary additional duties of 2 percent and 3 percent respectively. Another 4 percent Special Additional Duty was introduced in the June 1998 budget. Canada has expressed its concern regarding these additional duties and will pursue this issue, along with other interested countries, at the WTO.

India offers significant opportunities for Canadian trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strength, such as telecommunications, power equipment and engineering, infrastructure development and environmental technology. India has a GDP of about US\$470 billion, and over 40 million Indian households have an annual income in excess of US\$4,000. These opportunities were the inspiration for the successful 1996 Team Canada trade mission. Led by Prime Minister Chrétien, a group of seven provincial premiers, two cabinet ministers and 300 business people worked to boost trade and investment ties with India. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have, since then, been facilitated by a number of organized business delegations visiting each other's territories, most notably the Confederation of Indian Industry (CII) delegation that visited Canada in August 1999 and the Canada-India Business Council (C-IBC) delegation that visited a number of Indian cities in October 1999.

Market Access Results in 1999

- Under an agreement announced January 10, 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements will be lifted on 1429 agriculture, textile and consumer products. QRs on 714 tariff lines will be eliminated by April 2000, with the remainder phased out by April 2001.
- In October 1999, new telecommunications legislation was passed that will allow basic and cellular service operators to migrate from the existing system of a fixed-licence fee to a revenue-sharing regime. This will enhance market access for new entrants.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- press India to respect its ITA commitments, particularly for telecommunications equipment;
- ensure that the accelerated phase-out of QRs on the remaining 1429 tariff lines under the recent (January 10, 2000) Indo-U.S. Agreement is also afforded to Canadian exporters, to be consistent with MFN rules;
- press India to ease existing restrictions on the import of bovine semen from Canada; and
- continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

Telecommunications

Canadian firms continue to have difficulties in penetrating the Indian market for telecommunications goods and services. In the basic and cellular services sector, non-transparent bid methods and additional fees added after the bidding process have frustrated access to the market. However, some of the new fees for basic and cellular services have been reduced or eliminated.

High tariffs (in the 40 percent to 50 percent range) have impeded the ability of Canadian firms to sell in the Indian telecommunications market. Canada is encouraged that India has joined the ITA with a commitment to eliminate its tariffs on a wide range of IT products by 2005 at the latest.

On May 13, 1999, India removed the concessional duty for specific telecom equipment of interest to Canada and other industrialized countries, resulting in duty rates for these particular goods violating India's ITA commitments. Concessional duties on these products, brought in the February 1999 budget, were highly beneficial to Canadian and foreign firms bidding on telecom infrastructure projects in the promising Indian market. Removal of this concession has put Canadian suppliers at a disadvantage.

India participated in the GATS basic telecommunications negotiations, essentially binding its existing regime, which provides for the government operator plus one other company in basic telecommunications; and for each region, it provides for the government operator plus two private-sector firms in cellular telecommunications. Private operators may have up to 49 percent foreign equity.

The Indian Parliament passed the Telecom Bill, 1999 on October 20, 1999. The introduction of the Telecommunications Regulatory Authority of India (TRAI) in 1997 and the appointment of a task force to develop a new telecommunications policy in India in late 1998 are positive steps in liberalizing India's telecommunications sector. Canada, through the telecom framework project funded by the Canadian International Development Agency (CIDA), with Industry Canada as the executing agency, has assisted India in establishing the TRAI and will support related work by the Department of Telecommunications in connection with spectrum management, the establishment of standards and the resolution of future directions, including the commercialization of R&D in communications technology. Canada will continue to monitor developments in India that affect Canadian companies, particularly the transparency of the licensing regime for new carriers and the tariff rates on imports of telecommunications products.

Power

India's power sector promises to be one of the fastest-growing in the world, experiencing annual growth rates in the range of 9 percent to 10 percent. India's Ministry of Power estimates that India would need an additional 90,000 MW of installed capacity in the next ten years, requiring an investment of Rs. 4 trillion (approximately \$135 billion), in order to meet the rising demand.

Despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop

application processing, few private projects have been implemented in the power sector. Further delaying much-needed projects are the current regulatory regime, complicated state-level approvals (in addition to those required by the central government) and a lack of transparency in the approvals process. In 1998, the Indian government introduced a number of new policies to help move new projects forward. These included the development of central and state regulatory commissions, a new hydro policy, a policy for mega-projects and a policy on privatization of transmission and distribution, among others. Some of these reforms are already under way, and a number of states have already set up state-level regulatory commissions to complement the central regulatory commission. The Indian government decided in September 1999 that all interstate thermal power projects of over 1,000 MW and hydro-electric projects of over 500 MW would qualify for various concessions and incentives, including tax holiday and the waiver of customs duties.

State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization to help reduce India's significant power-supply shortage. A number of state electricity boards, with funding from the World Bank and the Asian Development Bank (ADB), have embarked on the path of restructuring their operations. These include the states of Orissa, Andhra Pradesh, Hariyana, Uttar Pradesh, Rajasthan, Tamil Nadu and Kerala. The CIDA-funded energy infrastructure services project in Kerala is aimed at enhancing the capabilities of personnel and restructuring the state electricity board to make it better able to plan for the development of the power sector. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector. The Export Development Corporation (EDC) is quite active in India, having allocated a significant portion of its estimated \$2-billion commitments in India to the power sector.

Financial Services/Insurance

In October-November 1999, the Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) Act was passed by the Lower and Upper Houses of the Indian Parliament and received Presidential Assent. The act provides statutory status to insurance regulators and allows foreign equity in domestic private insurance companies to a maximum of 26 percent of paid-up capital. The act also opens up the industry to private sector participation by amending the Insurance Act of 1938 and the "exclusive privilege" granted to the General Insurance Corporation (GIC) of India (GIC Act of 1956) and Life Insurance Corporation (LIC) of India (LIC Act of 1972). The Indian partner, initially holding 74 percent of the joint venture, would be required to reduce its stake to 26 percent within ten years. The act restrains new companies from investing any funds abroad and requires that all insurance companies, with or without foreign equity participation, to carry out some business in rural areas.

Industry observers, including Canadian insurance companies with a presence in India's financial services sector, believe that the Government is trying to open up the Indian insurance market to foreign participation and competition and believe that these goals are likely to be achieved by October 2000. They do not, however, rule out a readjustment of the equity holdings of both partners in the longer term. The Canadian government will continue to press for further liberalization in the insurance sector and in other parts of the financial services sector, building on recent Canadian successes in India's asset management subsector.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (for example, offal and animal tallow) and restricted items that require an import licence. A large number of items were removed from this list in the 1997 budget. In 1998, the first tranche of items from the bilateral agreements was removed from the import restrictions, and later in 1998, a number of other agricultural goods were freed,

including many oil seeds. The entire 14.4 percent customs duty on the import of peas/pulses was removed effective November 23, 1998. The special additional duty (SAD) of 4 percent on imports of edible oils was also withdrawn.

Subsequently, the 1999 central budget removed about 1,000 consumer products from the restricted list and put those on the open general list (OGL). In the agri-food sector, up to 50 percent of the production of export-oriented units (EOUs) are allowed to be sold in the domestic market, as compared to a 20-percent limit in other sectors, thus encouraging foreign investment in the food sector.

As announced on January 10, 2000, the Government of India has agreed to lift QRs and import-licensing requirements on a total of 1429 agriculture, textile and consumer products. The agreement was pursuant to the decision of August 23, 1999 of the WTO Appellate Body in which the United States had successfully contested the WTO-consistency of the QRs maintained by India on the grounds of balance of payments (BoP) problems. A total of 714 of the tariff lines will be eliminated by April 2000, with the remaining 715 to be phased out by April 2001. The benefits of eliminating these restrictions should accrue to all of India's trading partners, including Canada, since under WTO rules the results will have to be implemented on an MFN basis. Canada is monitoring the process.

Since 1997, Canadian government officials have held discussions with the Indian government on the issue of access for Canadian live cattle, embryos and bovine semen. To date no resolution of Canadian concerns has been achieved; however, we continue to pursue the issue as a priority.

The non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in such sensitive sectors as agriculture and food. The effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector domestic firms to operate inefficiently, with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many food and consumer items.

Investment

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been regularly growing rapidly in recent years. Total FDI inflows into India have increased dramatically from less than \$300 million in 1992-1993 to more than \$4.2 billion in 1997-1998. Canadian direct investment in India is still modest, but increased to \$226 million in 1998 from \$119 million in 1997.

According to the current policy, foreign investment can be approved either through the automatic route or by the Government. Companies proposing FDI under the automatic route do not require any government approval. As of December 1999, there are three sectors eligible for automatic approval of up to 50 percent foreign equity participation, 21 sectors automatically allowing up to 51 percent foreign equity and nine sectors allowing up to 74 percent foreign equity. In addition, foreign equity of up to 100 percent is given automatic approval in the following sectors: electricity generation, transmission and distribution; and, construction and maintenance of roads, highways, vehicular bridges, toll roads, vehicular tunnels, ports and harbours. These rules are being constantly reviewed, and more changes, favouring higher levels of foreign investment in more and more sectors, are likely in the short to medium term. Foreign equity participation in the sectors not identified above, as well as for sectors eligible for automatic approval but where foreign equity caps are exceeded, will require the approval of the Foreign Investment Promotion Board. A number of other measures have been implemented to facilitate inward investment, including liberalized foreign exchange requirements and administrative procedures, simplified procedures for non-automatic FDI approvals and opening up of FDI in the non-banking financial services sector to include credit card business.

Non-resident Indians and overseas corporate bodies with majority non-resident Indian ownership may hold 100-percent ownership in all industries except those reserved for the public sectors (e.g. defence industries, atomic energy, railway transport, coal and lignite). The current investment policy requires no local content for new and existing investment. However, in some consumer goods industries (e.g. automobiles) the Indian government requires the signing of a MOU by the concerned foreign party to ensure net inflow of foreign exchange. Foreign equity must cover the foreign exchange requirement for imported capital equipment.

In November 1997, India announced specific rules applicable to all new foreign automobile investment in India. Under the policy, new and existing joint-venture companies seeking to import unassembled kits and automotive components must sign a standardized MOU with the Indian government with several requirements relating to minimum equity investment, local-content requirements, export obligations and foreign exchange balancing. Prior to this policy, investors in the auto sector were required to conclude MOUs on a case-by-case basis.

Negotiations between Canada and India on a FIPA are continuing.

SOUTHEAST ASIA

The Asian financial crisis has had a significant impact on all ten economies of Southeast Asia, and will affect our trading relationship in the short to medium term. As a grouping, in 1999, Southeast Asia accounted for \$1.91 billion of Canadian merchandise exports (a 4.6 percent decrease from 1998) and \$6.96 billion of imports (a 6.4 percent increase). The Asian Free Trade Agreement (AFTA) is evolving slowly and will eventually offer new opportunities in the region. Our goal is to position Canadian business for the economic revival of a highly competitive Southeast Asia over the next two to four years. The ten countries of Southeast Asia are Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Brunei, Burma (Myanmar), Cambodia and Laos.

INDONESIA

Overview

In 1999, the value of Canada's merchandise exports to Indonesia was \$528 million, and the total value of our imports \$865 million. With the recent formation of a new Government, Indonesia is expected to continue liberalization of its trade relations and to institute the International Monetary Fund's (IMF) economic reform program.

Market Access Results in 1999

- Canada maintained market share in wheat sales, despite the predatory subsidy policies of competing economies, particularly those of the United States.
- The Canadian Embassy continued to press Indonesia customs authorities to improve transparency.
- The Indonesian government implemented new regulations permitting greater foreign ownership of commercial banks. Foreign investors may now own up to 99 percent of a bank's shares.
- Non-food agricultural tariffs have been reduced.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- maintain equitable access for Canadian wheat sales, especially in the face of aggressive U.S. wheat competition, market disruption caused by U.S. wheat aid and subsidised EU flour entering the Indonesian market;
- continue to encourage the Indonesian government to ensure that Canadian exporters do not face increased costs due to improper delays or unnecessary fees at Indonesian ports. Multilateral trade facilitation efforts (especially within APEC) can be of crucial assistance in this regard;
- closely monitor Indonesia's follow-through on commitments it has made under the IMF Program of Economic and Financial Reform and Restructuring; and
- monitor the development of AFTA negotiations and encourage ASEAN members to allow greater transparency, particularly regarding rules of origin.

Investment

Canadian direct investment in Indonesia fell slightly from \$2.0 billion in 1997 to \$1.9 billion in 1998. Indonesia has actively looked to foreign investment to assist in economic recovery from the recent economic crisis. Several new regulations were introduced in 1998 and 1999 to ease the entry of foreign firms and capital into the country and to ease the impact of the downturn in investment inflows.

Notwithstanding these changes, Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Efforts have been made by way of a new laws on bankruptcy, anti-monopoly and fiduciary security, but a proper court system is necessary for implementation. Canadian firms continue to face time-consuming procedures and delays in obtaining approvals for licenses and permits required to implement their investment plans. A limited number of sectors are closed to all foreign investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film and medical clinics.

Indonesia will implement a new law on regional autonomy in May of 2001. This law is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. As a result, investment approvals will no longer be dealt with at the national level, and therefore a number of questions have been raised as to the capacity of regional governments to deal with these matters. Decentralization may cause some initial confusion, but eventually foreign and domestic companies should find investments much easier to make.

The Canadian government has long supported investment to Indonesia by having advisors inside the Ministry of Investment/Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada-Indonesia Business Development Office (CIBDO). These and other Canadian investment advisors in Indonesia are currently focusing their efforts on encouraging investment by the Canadian manufacturing sector that is consistent with Indonesia's interests in diversifying its economy away from a reliance on oil and gas. Canadian investment is expected to once again increase as stability returns to the country and obstacles to investment security are decreased.

THAILAND

Overview

Until recently, Thailand was one of the fastestgrowing economies in the world. In July 1997, however, the economic crisis resulted in a 50-percent decline in the value of the Thai baht against the U.S. dollar, a change of government and an IMF rescue package of US\$17.2 billion. These happenings were initially accompanied by a wide array of spending cuts, which were relaxed and then replaced with a substantial fiscal stimulus package aimed at getting the economy growing again. The economy contracted by over 9 percent in 1998, but is recovering, with an estimated 3-percent growth in 1999. Although Thailand still faces serious challenges, notably related to the very precarious situation of its financial sector, its medium- to long-term prospects remain positive, particularly with additional reform legislation.

In 1999, Canadian merchandise exports totalled \$292 million (down 2.7 percent from 1998), while Thai exports were \$1.51 billion (up 18.5 percent) to Canada. The 160-member Thai-Canadian Chamber of Commerce in Bangkok attests to the strong bilateral commercial interest.

Market Access Results in 1999

■ In October 1999, the Thai Parliament adopted a revised Alien Business Law, significantly easing restrictions on foreign companies doing business in Thailand by establishing three tier classifications: foreign investment is banned from industries on List A, which includes all media; investment in List B industries requires Cabinet approval, provided that Thais hold a minimum of 40 percent of the capital in the company and 40-percent membership on the board of directors (List B includes businesses in culture, arts, the environment and/or natural resources); List C industries require approval from the Ministry of Commerce based upon considerations for national security, tradition, conservation of resources and protection of the environment (List C includes accounting and legal services and other businesses in which Thais do not directly compete with foreigners).

■ In August 1999, Thailand, in response to representation by Canada, reduced the tariff on canola meal from 10 percent to 5 percent, thus making it equivalent to the tariff for soya meal imported from the United States. In addition, Thailand reduced the tariff for alfalfa from a prohibitive 30 percent to 5 percent.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- seek a reduction in the tariff for feed peas to a level comparable to other feed ingredients;
- seek to address the limit on foreign equity investment in joint ventures at 49 percent;
- fast-track approval for establishing regional headquarters in Bangkok;
- work to eliminate countertrade requirements on government-procurement projects over baht 500 million (\$25 million), which create transparency problems;
- ensure full implementation and enforcement of intellectual property rules in accordance with Thailand's WTO obligations;
- seek the deletion of local content rules on autos and parts, which prevent foreign parts suppliers from fully participating in the auto industry; and
- seek the reduction of tariffs on higher valueadded paper products and continued high tariffs on beer and spirits.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 1999 totalled some \$47 million (down 13.2 percent from 1998). These numbers are quite modest because Vietnam's GDP is only US\$300 per capita, and Vietnam is dependent on large amounts of aid (US\$2.4 billion in 1998) from the international donor community. In addition, Vietnam has not yet reformed its market to allow increased trade and FDI. Vietnam's tradepolicy regime is being examined by the WTO working party that oversees their accession process. However, the review process only began in 1998, because Vietnam's initial memorandum needed substantial revision following its October 1996 circulation. Two working party meetings have been

held, allowing Canada to emphasize the need for transparency. The Vietnamese accession will be a long and arduous process, as Vietnam's legal framework contradicts many of its future WTO obligations. Canada will continue to work to ensure that Vietnam meets its obligations under APEC and, in the future, the WTO.

Market Access Results in 1999

- In July 1999, a trade agreement was reached between Vietnam and the United States to normalize trade relations under what was formerly known as MFN status. However, it is not at all clear that this agreement will be ratified by either country in the short term. This is unfortunate, as the agreement is seen as a key step toward Vietnam's eventual accession to the WTO.
- In August 1999, Chinfon-Manulife Insurance Company launched operations in Vietnam. This is a joint venture between Manulife Financial of Toronto and a Taiwanese conglomerate, and is the first investment licence to be granted by Vietnam to a foreign-owned life insurance business. It sends a positive sign to the international community of the opening up of the Vietnamese financial services market and is noteworthy for Canada since a Canadian firm was the first to be so licensed.

Canada's Market Access Priorities for 2000

■ advocate (including through APEC and through the accession process under the WTO) maximum Vietnamese efforts to open the market to the free flow of goods and services and to develop a more accommodating foreign investment regime.

MALAYSIA

Overview

In 1999, Canadian merchandise exports to Malaysia declined 13.7 percent to \$409 million, while imports increased 3 percent to \$2.06 billion. Malaysia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not faced major market access barriers. The Malaysian government has announced a temporary relaxing of foreign-ownership restrictions, a "special deal" whereby there are no restrictions on foreign ownership for companies investing before December 31, 1999. Companies previously had to export over 80 percent of their

product in order to have 100-percent foreign ownership; otherwise, there were requirements for 50-percent Malaysian ownership, 30 percent of which had to be Bumiputra (Malays).

In September 1998, in a significant step away from free market policies, Malaysia imposed exchange control measures. Although these measures were aimed mainly at securities traders, they carry a regulatory regime that will affect exporters, importers, other business people and travellers. On September 1, 1999 these controls were significantly relaxed, and while some exodus of capital followed, it was relatively modest. Following this, the Malaysian government attempted to simplify the withholding tax regime applicable to the repatriation of funds from Malaysia to encourage new foreign investment prior to national elections on November 29, 1999, which saw the Government returned to power with a majority. Under the new regime, it is reported that investment that has remained in the country for more than one year may be repatriated without tax, while investment funds removed before one year would be subject to a 10-percent withholding tax on the profits.

The Malaysian government wants to consolidate the banking industry by reducing the number of financial institutions in the country from 52 to 6. The plan is being implemented not by legislation, but by the Central Bank on a "volunteer" basis through encouragement to smaller banks to merge with selected "anchor" banks. Despite understandable problems with compatibility and proposed limitations on the number of institutions, there is optimism that the central bank, with its leverage over the debt-laden banks, will be able to significantly streamline the sector. The banking industry, in return for subjecting itself to the restructuring, is expected to receive significant debt relief from the government. Other fundamental reforms of the banking system to ensure more professional loan management are still under discussion.

The Malaysian economy is well into recovery, with GDP growth for 1999 expected to be near 5 percent when final statistics are released (up from -7.5 percent growth in 1998). Growth for 2000 is also expected to be near 5 percent. While this growth is driven mainly by export resurgence and public spending, the Government has indicated that its next budget will provide for consumer spending through tax relief and incentives to encourage consumer lending.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- monitor both intellectual property (IP) legislation, newly implemented to assist in the development of the Multimedia Super Corridor (problems still exist in terms of enforcement of copyright and IP laws), and foreign-exchange control measures, implemented in September 1998, for their impact on Canadian companies;
- advocate restructuring and recapitalization of Malaysian financial institutions, which may open up opportunities for Canadian financial institutions; and
- press for an end to the new Buy Malaysian policies of the Government.

SINGAPORE

Overview

With one of the world's freest economies, Singapore presents few barriers to Canadian exporters. In 1999, Canadian exports of goods to Singapore were down 10 percent to \$339 million, and imports from Singapore were up 6.2 percent to \$1.25 billion. Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technologies. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily in positioning itself as a telecommunications and financial hub, and is devoting a large part of its budget to health and education.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- encourage joint ventures with Singaporean firms in the information, communications and manufacturing technology sectors; and
- consider renewing negotiations for air services links with Singapore, with a view to expanding business and tourism travel between our countries (Canadian airline industry developments permitting).

Investment

Inward FDI to Canada from Singapore increased substantially from a total of \$213 million in 1997 to \$471 million in 1998. Canadian direct investment in Singapore remained relatively stable over the same time period at \$2.24 billion in 1997 and \$2.20 billion in 1998. Most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices, primarily in services sectors, such as banking and other finan-

cial services. Singapore has set up a US\$1-billion technology fund, which private sector firms can access for the development of new products, as long as 30 percent of the company ownership is Singaporean.

THE PHILIPPINES

Overview

In 1999, Canadian merchandise trade with the Philippines recovered somewhat from 1998's downturn, following the Asia economic crisis, with exports increasing 15.6 percent to \$287 million. Imports were up 9 percent, totalling \$1.04 billion. The peso has stabilized; GDP growth is forecast to be between 1 percent and 3 percent for 1999; inflation is expected to decline to 7.5 percent by the end of the year.

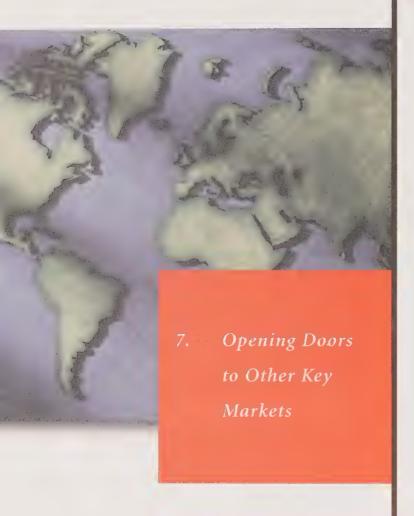
Over the course of recent years, the Philippines has become a market for a wide range of Canadian goods and services, including agri-food items, machinery and equipment, fertilizers and other commodity products, financial, engineering and other business and professional services. During the administration of President Ramos (which ended mid-year 1998), a program of deliberate and widespread trade and economic liberalization was pursued. This is being continued, perhaps less vigorously, under the administration of President Estrada.

Market Access Results in 1999

■ The Estrada administration demonstrated a commitment to economic liberalization by lowering tariff barriers, eliminating non-tariff barriers and deregulating key sectors, such as telecommunications.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- urge continued commitment to economic liberalization, including enactment of stated plans to allow foreign investment in the retail sector and privatization of the energy sector;
- reduction of new tariffs imposed as protection for certain industries in the wake of the Asian economic crisis; and
- move forward on specific questions concerning IP rights, duty administration, customs valuations and government procurement in the Philippines.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

AUSTRALIA

Overview

ustralian imports from Canada were down 3.7 percent to \$915 million in 1999, while Canadian imports from Australia decreased by 6.5 percent to \$1.21 billion, for a two-way total of \$2.13 billion. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, a pattern closer to that of the United States than of any other Asia Pacific market.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at MFN rates, including substantial amounts at duty-free rates.

As of July 1, 1998, most MFN applied rates were at, or below, 5 percent. However, some tariff peaks reaching into the 25 percent to 30 percent range remain, such as passenger motor vehicles, textiles, clothing and footwear. Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval and lengthy time delays in quarantine (e.g. Canadian dairy and beef breeding stock and ostriches) to outright bans (such as previous bans on fresh, chilled and frozen salmon). Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, governmentprocurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada and Australia have also announced a joint statement on global e-commerce that articulates a shared vision and a program of cooperation for the growth of global electronic commerce.

Market Access Results in 1999

Partial access to the Australian market for uncooked salmon products has been agreed as an interim measure while a WTO ruling is implemented.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Salmon

Since 1975, Australia has prohibited the importation of fresh, chilled and frozen salmon due to alleged concerns about fish health. Canada's position is that there is no scientific basis for the ban. In June 1998, a WTO dispute settlement panel found that the Australian ban is not based on a risk assessment, is maintained without scientific evidence and reflects an arbitrary and unjustified distinction in levels of protection that results in discrimination of a disguised restriction on trade, in violation of the WTO SPS Agreement. In October 1998, the Appellate Body confirmed the panel's rulings. Following arbitration, Australia was given until July 6, 1999, to implement the rulings.

Australia did not meet the July 6 deadline, but announced, on July 19, new fish import policies, which they claim constitute implementation of the WTO rulings. Canada considers the new Australian fish import policies to be unnecessarily trade-restrictive and not in conformity with Australia's WTO obligations. A WTO panel was set up to determine whether the fish import policies announced on July 19 were consistent with the SPS Agreement.

In parallel to the WTO process and in an effort to facilitate trade wherever possible, technical discussions took place between Canada and Australia following Australia's announcement of its new fishimport policies. In October 1999, Canada informed exporters that an agreement had been reached on an interim fish-health certificate allowing access for Canadian wild-caught pacific salmon, subject

to certain product form requirements. In December 1999, the interim fish-health certificate was revised to include Canadian farmed salmon, subject to the same product form requirements. Australia requires that products be in "consumer-ready form", defined as steaks of less than 450 g; skinless fillets of any weight; skin-on fillets of less than 450 g; eviscerated, headless fish of less than 450 g; or products further processed. Products not in consumer-ready form must be further processed in an Australian facility approved by the Australian Quarantine and Inspection Service. Canada has made it clear to Australia that the interim fish-health certificate was without prejudice to Canada's position before the WTO and that the Australian fish-import requirements continue to be unnecessarily trade restrictive.

On January 31, 2000, a WTO panel ruled that Australia's new fish import policies do not comply with its WTO obligations. Canada held discussions with Australia in an attempt to find a mutually acceptable solution that would improve market access for Canadian exporters. Unfortunately, the discussions were not successful. Canada will be allowed to retaliate against Australia following an arbitration over the amount of retaliation.

Current State of GM Foods

Australia and New Zealand continue to move toward mandatory labelling of GM foods. The Australia New Zealand Food Authority (ANZFA) has published a proposed standard for labelling of GM foods, which is currently undergoing public comments. As this requirement may affect Canadian exports, the situation will be monitored closely to protect Canadian trade interests.

SRAEL

Three years into the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA), bilateral trade between the two countries is increasing steadily. Two-way trade in goods expanded to \$707 million in 1999, an increase of 12.1 percent from 1998. Canadian merchandise exports to Israel increased 23.6 percent over 1998 to \$265 million. Canadian firms continue to make strong gains in such priority sectors as telecommunications, transportation, agri-food, construction equipment and pulp and paper. Telecommunications, in particular, has seen increased investment activity by Canadian firms.

Although negotiations on a FIPA have not progressed, Canadian firms report no difficulties in this market.

The most significant factors in increased trade between Canada and Israel continue to be the absence of virtually all tariffs on industrial products and the reduction of tariffs on many agriculture and agri-food products. As provided for under the CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions (three meetings were held in 1999 alone) to further liberalize bilateral trade in agriculture and agri-food products. Canadian producers and exporters have advised the Government of the following priority areas in which Canada should seek to improve access to the Israeli market: fish; prepared frozen foods; and fresh and frozen fruit and vegetables.

WEST BANK AND GAZA STRIP

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade will improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Advances in the Middle East Peace Process will simplify the movement of goods in and out of the West Bank and Gaza Strip. The opening of the Gaza International Airport and the safe-passage route will ease importers' access to the Palestinian Territories and to other Arab neighbours.

SAUDI ARABIA

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the WTO began in May 1996. Canada's underlying objective in both the bilateral and multilateral negotiations is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and investment and its importance as Canada's largest export market in the Middle East. In 1999, Canada's merchandise exports totalled \$273 million, a decrease of 10.4 percent from 1998. Canadian FDI in Saudi Arabia is \$6 million, and investment potential is high given Saudi Arabia's announcement of new investment requirements in the area of power generation/ transmission (\$160 billion over the next 25 years), telecommunications (\$8 billion over the next ten years) and natural gas (\$5.5 billion over the next five years). The newly created Supreme Economic Council has been entrusted with a clear mandate to introduce attractive foreign investment regulations, eliminate unnecessary government expenditures, find new sources of government revenue and reduce government bureaucracy.

The WTO working party on Saudi Arabia's accession has made significant progress in its examination of Saudi Arabia's foreign trade regime and is now beginning to shift its focus to setting out the detailed terms of the accession. The sixth working party meeting, which was held in September 1999, focussed on issues such as technical barriers to trade, import licensing, customs valuation and IP production. Members stressed the importance of Saudi Arabia providing copies of draft regulations and legislation in these areas.

Both bilateral and working party negotiations will continue in 2000. While Saudi Arabia has significantly improved its market access offers, Canada will continue to press in the bilateral negotiations for lower tariff rates on key agricultural and industrial exports, such as grains, fish, wood products, paper and medical equipment. Canada is also seeking Saudi Arabian acceptance of other zero-for-zero agreements, the ITA and the Pharmaceutical Agreement; full binding of its tariffs; and membership in the AGP. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its services providers in such key sectors as telecommunications, professional

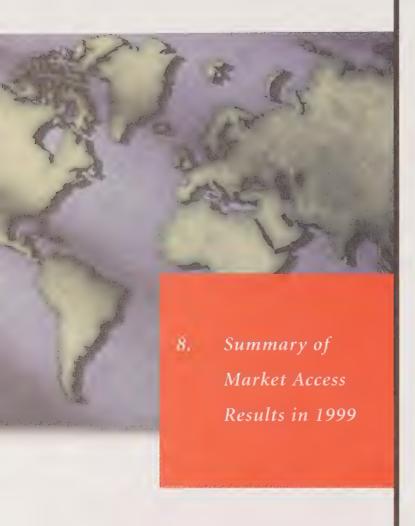
services, a broad range of financial services and other business services. In terms of horizontal services commitments, Canada would like to see improvements in Saudi Arabia's services offerings, regarding the types and level of foreign commercial presence permitted and people's ability to enter Saudi Arabia on a temporary basis to provide services, either as individuals or as representatives of Canadian services firms.

SOUTH AFRICA

South Africa remains Canada's top trading partner in Sub-Saharan Africa. In 1999, Canadian merchandise exports to that market totalled \$235 million, 24.2 percent below the 1998 level. Canada has extended the General Preferential Tariff to South Africa since 1994. In 1999, Canada imported \$487 million from South Africa. This represents a decrease of 5.2 percent over 1998. Two-way investment remains modest, but Canadian direct investment in South Africa reached over \$400 million in 1998, increasing by a further \$520 million in the first nine months of 1999. Inward investment from South Africa has also risen in recent months to over \$350 million, directed mostly at mining operations.

The TICA concluded in September 1998 provides a framework for enhanced dialogue on bilateral and multilateral trade and investment matters. It establishes a Consultative Group, led at the level of senior officials, which will meet every 18 months. The Consultative Group will review trade and investment opportunities and address market access difficulties that may be raised by either party. The TICA also establishes a framework for further training of South African trade-policy specialists. The TICA consultations will provide a forum in which to enhance cooperation on multilateral issues and learn first-hand about developments that could affect Canadian trade and investment interests in South Africa. These consultations are even more valuable given the resumption of WTO negotiations on agriculture and services and South Africa's ongoing trade talks with the EU and neighbours in the Southern African Development Community.

Canada has also signed a FIPA with South Africa. Discussions are ongoing regarding the entry into force of this agreement.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

THE WTO

- New negotiations were launched in agriculture and services aimed at achieving progressively higher levels of liberalization.
- Accession negotiations were concluded between WTO Members and three countries — Latvia, Estonia and Jordan — bringing the WTO membership to 136.
- Canada submitted a formal proposal for the establishment of a working party on biotechnology.
- Canada and the other members of the WTO Agreement to Eliminate Duties on Specified Pharmaceutical Products implemented the third tranche of tariff cuts associated with this agreement. This phase included 639 additional products, including inputs.

UNITED STATES

- The Consultative Committee on Agriculture began operation in 1999 to bring concerns and differences forward for resolution before they become serious bilateral irritants. The committee also involves provinces and states on a more systematic basis.
- The movement of feeder cattle into Canada was facilitated by expanding animal health approvals for cattle from states that meet certain animal health criteria.
- Regulations have been implemented that require a Canadian export permit for access to its tariff rate quota for Canada on sugar-containing products.
- Michigan amended its Single Business Tax (SBT) legislation, significantly reducing its impact on access for Canadian companies. The SBT, currently 2.2 percent, will be phased out at 0.1 percent per year over a 23-year period.
- An agreement-in-principle was reached on the main elements required to resolve problems resulting from changes to the U.S. International Trade in Arms Regulations (ITARs).
- As a result of reviews of 15 long-standing antidumping and countervailing duty orders, seven were revoked.

- Anti-dumping and countervailing duty cases against live cattle concluded in the fall of 1999 with neither resulting in permanent additional duties on Canadian cattle. In the anti-dumping case, the International Trade Commission (ITC) found no injury or threat of injury in its final determination; and in the countervailing duty case, the Department of Commerce found that subsidies were below *de minimis* levels and so were not countervailable.
- An anti-dumping investigation of imports of stainless steel wire did not result in the application of additional duties to imports from Canada.
- Two safeguard investigations involving imports of carbon-steel wire rod and carbon-steel line pipe concluded that imports from Canada were not injuring U.S. industry.

MEXICO

- Canada and Mexico signed a satellite services agreement to facilitate the provision of services via commercial satellites licensed by the two countries.
- Canada and Mexico signed a Memorandum of Understanding (MOU) on the acceptance of test data to ensure that telecommunications and IT products meet all necessary safety standards.
- New opportunities for air services between the two countries were created as a result of an agreement on code-sharing that has been effectively implemented.
- A MOU on Cooperation in Food Safety and Inspection and Animal and Plant Health was signed in September 1999 to identify and resolve issues related to bilateral trade in agriculture and food products.

The Fruit and Vegetable Dispute Resolution
Corporation was incorporated in November 1999.
This voluntary, industry-based, tri-national dispute settlement mechanism focuses on private commercial disputes involving trade in fruits and vegetables within and among the NAFTA countries.

FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

- The Administrative Secretariat for the negotiations was established in Miami under the directorship of a Canadian.
- Progress was achieved on the work programs for the nine FTAA negotiating groups and three other bodies addressing the cross-cutting issues of e-commerce, civil society engagement and the participation of smaller economies.
- In Toronto, at a meeting of the 34 hemispheric trade ministers on November 3-4, 1999, ministers: reviewed the progress of the negotiations; adopted a substantive package of business-facilitation measures; agreed on a statement directed at the Seattle WTO Ministerial Conference on the elimination of agricultural export subsidies; instructed negotiators to develop a draft text of the FTAA Agreement by April 2001; and agreed on a renewed mandate for the FTAA Civil Society Committee.

CHILE

- On January 1, 2000, the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA) came into effect.
- On January 1, 2000, an agreement to accelerate the elimination of tariffs on a selection of products came into effect.
- In May 1999, two MOUs between the CFIA and Chilean Agriculture and Livestock Service on cooperation and the exportation of Canadian pork to Chile were signed.
- Chile lowered its visa processing fee from US\$650 to US\$100.
- Chile continued to suspend the encaje.

EUROPEAN UNION

- In April 1999, the EU dehydrated alfalfa industry imposed a voluntary ban on sales of dehydrated alfalfa to Japan, thus reducing the market disruption that had been occurring in Japan as a result of low-priced, subsidized EU alfalfa.
- In April 1999, the EU opened a single year 4,000-tonne TRQ for cooked and peeled shrimp.
- In November 1999, fisheries ministers from Member States agreed to renew the TRQ for cooked and peeled shrimp for a further three years and increase the quantity to 5,000 tonnes per year.
- In June 1999, Canadian and EU authorities signed an agreement permitting information exchange and cooperation in the area of competition policy and law.
- In September 1999, the EU reduced the gap between the export subsidy levels granted for barley and for malt.
- In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee agreed to a multi-year derogation which will allow for the importation of Canadian seed potatoes until March 31, 2002.
- In November and December 1999, explanatory discussions were held on the possible scope of a wine and spirits agreement, which would provide improved market access for Canadian exporters in these areas.
- In December 1999, Canada and the EU announced a Joint Statement on Electronic Commerce in the Information Society, which recognized the potential global benefits of e-commerce and declared the objective of constructing an enabling global environment that maximizes social potential for citizens.

APEC

- Developed an agreement on APEC principles to enhance competition policy and regulatory reform.
- Established a MRA on conformity assessment of electrical and electronic equipment.

- Completed an APEC directory on professional services.
- Developed an APEC website on Y2K for information exchange and preparedness tool kits.
- Completed a study on the development of an APEC food system.
- Published a study on e-commerce adoption by SMEs in APEC Member economies.
- Supported eight specific steps to take the region closer to an open market in air services.
- Published International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999.
- Published Competition Law for Developing Countries.
- Updated the hardcopy and internet versions of the APEC Guidebook on Investment Regimes.

JAPAN

- Japan revised the Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization (RCO) and Registered Grading Organization (RGO) status.
- Japan approved the import of all varieties of Canadian tomatoes and agreed to discontinue variety-specific testing for Canadian tomatoes.
- Substantial reform, deregulation and restructuring of Japan's financial services sector resulted in Canada's largest-ever single investment in Japan.
- A new JAS product standard improved access conditions for Canadian plywood.
- Japan moved forward with replacing the system of building product testing and approval based on section 38 of the Building Standards Law toward the new system of foreign recognized evaluation bodies and recognized approval bodies.
- Japan continues to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.
- Japan discontinued the Dairy Genetics Subsidy Program, which will improve access for Canadian bovine semen.

KOREA

■ In July 1999, Korea and Canada signed the Canada-Korea Telecommunications Equipment Agreement that puts Canadian suppliers of telecommunications equipment on an equal footing with their U.S. and European competitors.

INDIA

- Under an agreement announced January 10, 2000, quantitative restrictions (QRs) and importlicensing requirements will be lifted on 1429 agriculture, textile and consumer products. QRs on 714 tariff lines will be eliminated by April 2000, with the remainder phased out by April 2001.
- In October 1999, new telecommunications legislation was passed that will allow basic and cellular service operators to migrate from the existing system of a fixed-licence fee to a revenue-sharing regime. This will enhance market access for new entrants.

INDONESIA

- Canada maintained market share in wheat sales, despite the predatory subsidy policies of competing economies, particularly those of the United States.
- The Canadian Embassy continued to press Indonesia customs authorities to improve transparency.
- The Indonesian government implemented new regulations permitting greater foreign ownership of commercial banks. Foreign investors may now own up to 99 percent of a bank's shares.
- Non-food agricultural tariffs have been reduced.

THAILAND

- In October 1999, the Thai Parliament adopted a revised Alien Business Law, significantly easing restrictions on foreign companies doing business in Thailand.
- In August 1999, Thailand reduced the tariff on canola meal from 10 percent to 5 percent, making it equivalent to the tariff for soya meal.
- Thailand reduced the tariff for alfalfa from a prohibitive 30 percent to 5 percent.

VIETNAM

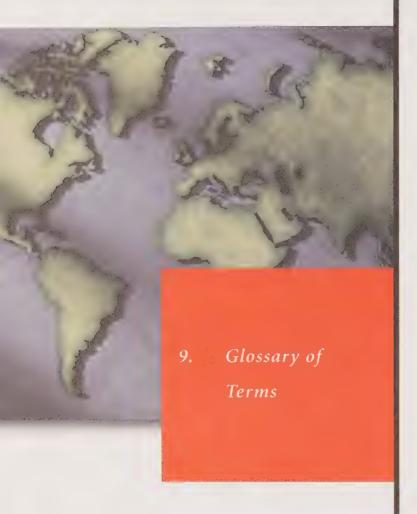
■ In August 1999, Chinfon-Manulife Insurance Company launched operations in Vietnam. This joint venture between Manulife Financial of Toronto and a Taiwanese conglomerate is the first investment licence to be granted by Vietnam to a foreign owned life insurance business.

THE PHILIPPINES

■ The Estrada administration demonstrated a commitment to economic liberalization by lowering tariff barriers, eliminating non-tariff barriers and deregulating key sectors, such as telecommunications.

AUSTRALIA

Partial access to the Australian market for uncooked salmon products has been agreed as an interim measure while a WTO ruling is implemented.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Accession: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits.

Applied Tariffs: An applied tariff is the rate of duty actually in effect at the border.

Anti-Dumping (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country.

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation forum. APEC comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic cooperation.

Binding: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. binding it against increase or change.

Built-in Agenda: Refers to a set of activities to be undertaken in the WTO at different times in the future, including reviews and further negotiations, which are already inscribed in the various agreements annexed to the WTO Agreement, plus a series of activities that originate in ministerial decisions or declarations adopted along with the Final Act of the Uruguay Round at the Marrakesh Ministerial Meeting in April 1994.

Cairns Group: A coalition of fifteen agricultural exporting countries that develops proposals on agriculture during the Uruguay Round.

Canada-EU Action Plan: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links.

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997.

CIBS: Canada's International Business Strategy. A blueprint consisting of a series of international business strategies spanning 27 key industry sectors. Created to ensure Government international strategies and initiatives reflect the real needs of Canadian industry.

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997.

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the Government on other import issues.

Countervailing Duties (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset Government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country.

Customs Valuation: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates Governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods – or the price actually paid or payable for them – as the principal basis for valuing the goods for customs purposes.

Dispute Settlement: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties.

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, there were 7 members. Since its foundation the composition changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein.

Expropriation: The seizure of private property by a foreign Government without just or reasonable compensation.

Foreign Direct Investment: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10 percent or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment.

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989.

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994.

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally agreed and legally enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. Since 1947, the multilateral institution overseeing the global trading system. Superseded by the WTO in January 1995.

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country.

Integrated Framework: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations.

Intellectual Property: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc.

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several Members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology and telecommunication products.

Liberalization: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally.

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination.

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994.

Non-Tariff Barriers (Measures): Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II.

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and cooperation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues.

Osaka Action Agenda: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020.

Quota: Explicit limit on the physical amounts of particular products which can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers.

Rules of Origin: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country.

Subsidy: An economic benefit granted by a Government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a Government agency, for example).

Tariff: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an ad valorem (percentage of value) or on a specific basis (e.g. \$5 per 100 kgs). Tariffs give a price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the Government.

Tariff Rate Quota: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate.

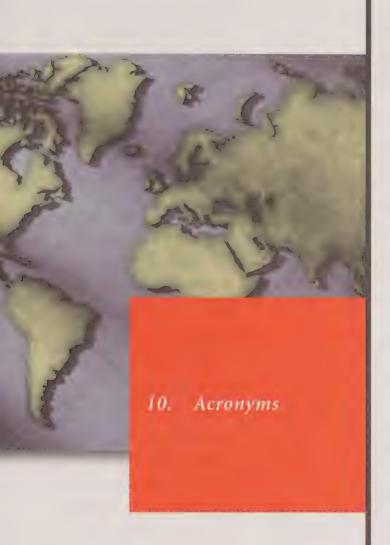
Transparency: Visibility and clarity of laws and regulations.

Uruguay Round: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994.

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system.

WTO Appellate Body: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports.

Zero-for-Zero: Refers to a market access agreement where all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. Although it most frequently refers to tariff elimination, a zero for zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well.

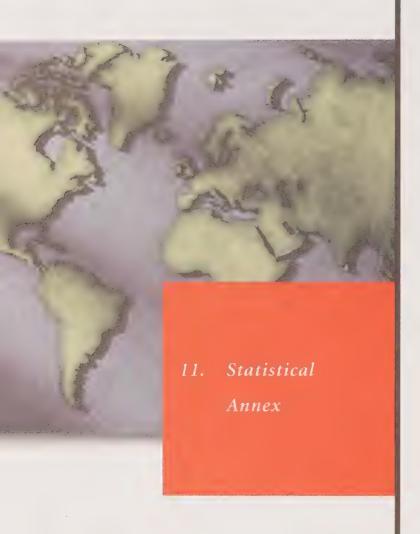


http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

ABT	Agreement on Basic Telecommunications
ADB	Asian Development Bank
AGP	Agreement on Government Procurement
AIT	Agreement on Internal Trade
APEC	Asia–Pacific Economic Cooperation forum
ВКРМ	Badan Koordinasi Penanaman Modal (Indonesia's Investment Co-ordinating Board)
BSE	bovine spongiform encephalopathy
CAP	Common Agricultural Policy
CCFTA	Canada Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CEC	Canadian Education Centre Mexico
CERC	Central Regulatory Commission
CET	common external tariff
CFE	Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CFIA	Canadian Food Inspection Agency
CIFTA	Canada Israel Free Trade Agreement
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DNA	deoxyribonucleic acid
DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
DSU	Dispute Settlement Understanding
DTA	double taxation agreement
EC	European Commission
EEP	U.S. Export Enhancement Program
EFTA	European Free Trade Association
EMU	Economic and Monetary Union
EU	European Union
EVSL	Early Voluntary Sectoral Liberalization

TCC	Federal Communications Commission	ILSA	(IIC) Iron and Libra Conctions Act
FCC		ILSA	(U.S.) Iran and Libya Sanctions Act of 1996
FDA FDI	U.S. Food and Drug Administration foreign direct investment	IMF	International Monetary Fund
FEMA	Foreign Extraterritorial Measures Act	IP	intellectual property
FERC	U.S. Federal Energy Regulatory Commission	ISO	International Organization for Standardization
FHWA	U.S. Federal Highway Administration	ISTEA	(U.S.) Intermodal Surface Transportation Efficiency Act
FIPA	Foreign Investment Protection Agreement	IT	Information Technology
FSL	Food Sanitation Law	ITA	Information Technology Agreement (1997)
FTA	(Canada U.S.) Free Trade Agreement	ITC	U.S. International Trade Commission
FTA	U.S. Federal Transit Administration	JAS	Japan Agricultural Standards
FTAA	Free Trade Area of the Americas	JEC	Joint economic committee
GAO	U.S. General Accounting Office	LIBERTAD	(U.S.) Cuban Liberty and Democratic
GATS	General Agreement on Trade in Services		Solidarity Act of 1996 (Helms-Burton Act)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	MAFF	Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
GDP	gross domestic product	Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
GM	genetically modified		
GMO	genetically modified organism	MFN	most-favoured-nation
GO	DFAIT's Global Opportunities teams of Trade Commissioners	MII	Ministry of Information Industry
GPP	Gross Provincial/Regional Product	MMT	Manganese-based fuel derivative
G-7/8	Group of Seven leading industrialized	MOU	Memorandum of understanding
J-7/0	nations plus Russian Federation	MRA	Mutual recognition agreement
HACCP	(U.S.) Seafood Hazard Analysis Critical	NAFTA	North American Free Trade Agreement
HKSAR	Control Point regulations Hong Kong Special Administrative Region	NATAP	North American Trade Automation
		NIEDC	Prototype Nov. Exporters to Bondon States
IDD	international direct dialing (telephone	NEBS NIST	New Exporters to Border States
	services)	MIST	U.S. National Institute of Standards and Technology
IEC	Intergovernmental Economic Commission (Canada–Russia,	NTB	Non-tariff barrier
	Canada–Ukraine)	NTT	Nippon Telegraph and Telephone

OECD	Organization for Economic Cooperation and Development	SPWG	(Canada Korea) Special Partnership Working Group
OSB	oriented-strand board	SRM	specified risk material
OSHA	U.S. Occupational Safety and Health	TBT	technical barriers to trade
	Administration	TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
PCB	polychlorinated biphenyl		
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)	TECA	Trade and Economic Cooperation Arrangement
PWN	pinewood nematode	TICA	Trade and Investment Cooperation Arrangement
R&D	research and development		
RGO	Registered Grading Organizations	TNC	Trade Negotiations Committee
SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade	TRAI	Telecommunications Regulatory Authority of India
SBT	single business tax	TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
SCC	Standards Council of Canada	TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
SCP	sugar-containing product		
SECOFI	Secretaria de Comercio y Fomento	TRQ	tariff rate quota
	Industrial (Mexico's Ministry of Trade and Industrial Development)	TSE	transmissible spongiform encephalopathies
SERC	State Regulatory Commission	WPPS	Working Party on Professional Services (WTO)
SMEs	small and medium-sized enterprises		
SPS	sanitary and phytosanitary	WTO	World Trade Organization



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

CANADA'S TRADE WITH THE WORLD, BALANCE OF PAYMENTS BASIS (millions of \$)

Balance	-6,596	-8,146	-10,637	-11,419	-12,123	-13,610	-11,663	-10,137	-8,761	-9,063	-6,955	-6,633	
Imports	25,863	28,923	33.018	34,743	37,245	41.840	44.413	45.933	48,574	51,270	52,856	55 790	
Exports	19.267	20,777	22,77,7	23 324	25,522	28,730	32 750	35,796	39.813	42 207	45 901	40 157	47,137
Services	1088	1980	1000	1990	1001	1992	1993	1994	1995	1997	1997	1990	1999
Balance		10,818	7,746	11,056	7,011	9,034	13,090	20,294	35,397	41,980	23,673	18,862	33,938
Imports	1	132,715	139,216	141,000	140,658	154,430	177,123	207,873	229,937	237,917	277,708	303,400	326,662
Fxnorts	or odva	143,533	146,962	152,056	147,669	163,464	190,213	228,167	265,334	279,897	301,381	322,262	360,600
Goods		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999

CANADA'S MERCHANDISE TRADE, BY COMMODITY GROUPING, BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS BASIS (millions of \$)

Goods Trade Balance Agricultural and fishing products Energy products Forestry products Industrial goods Machinery & equipment Automotive products Consumer goods	Goods Imports Agricultural and fishing products Energy products Forestry products Industrial goods Machinery & equipment Automotive products Consumer goods	Goods Exports Agricultural and fishing products Energy products Forestry products Industrial goods Machinery & equipment Automotive products Consumer goods
	T .	3 2 2 1 1
4,768 7,595 20,295 6,386 -19,056 1,531 -10,756	7,558 5,176 1,293 25,557 40,721 40,721 33,193 13,568	1988 12,326 12,771 12,771 21,588 31,943 21,665 34,724 2,812
3,316 7,505 20,107 5,344 -19,341 2,028 -12,386	8,256 6,221 1,358 26,929 43,303 31,943 15,023	1989 11,572 13,726 21,465 32,273 32,273 23,962 33,971 2,637
4,579 5,763 19,012 5,803 -14,064 4,197 -12,505	8,739 8,198 1,324 26,325 42,918 30,480 15,853	1990 13,318 13,961 13,961 20,336 32,128 28,854 34,677 3,348
4,115 7,480 17,380 6,564 -13,591 1,534 -13,141	9,004 6,629 1,218 24,688 42,885 30,961 16,615	1991 13,119 14,109 18,598 31,252 29,294 32,495 3,474
5,603 8,974 18,630 5,102 -14,781 4,421 -14,474	9,736 6,478 1,387 27,278 46,674 33,680 18,943	1992 15,339 15,452 20,017 32,380 31,893 38,101 4,469
5,138 10,782 21,814 3,057 -16,248 8,665 -15,760	11,014 6,969 1,566 32,162 53,096 39,944 21,368	1993 16,152 17,751 17,751 23,380 35,219 36,848 48,609 5,608
6,236 12,240 27,318 3,311 -20,017 9,773 -16,339	12,577 6,960 1,810 39,187 65,717 47,835 23,441	1994 18,814 19,200 29,128 42,498 45,700 57,608 7,102
7,591 13,156 34,707 5,331 -19,668 12,832 -17,231	13,375 7,237 2,038 45,569 75,700 50,086 25,546	1995 20,966 20,393 36,745 50,899 56,032 62,917 8,316
9,030 16,405 32,557 5,801 -14,717 12,263 -16,339	14,138 9,605 1,914 46,483 76,613 51,107 25,840	1996 23,168 26,010 34,471 52,283 61,896 63,370 9,501
9,317 16,461 32,467 1,507 -23,096 8,183 -19,059	15,646 10,629 2,386 54,559 91,315 60,826 29,726	1997 24,963 27,089 34,853 56,066 68,219 69,009 10,667
7,881 15,222 32,676 -2,833 -22,480 10,652 -22,150	17,262 8,679 2,498 60,286 101,303 66,763 34,574	1998 25,143 25,143 23,901 35,174 57,453 78,823 77,415 12,424
7,975 19,664 36,162 -5,202 -23,271 20,239 -23,371	17,639 10,646 2,741 62,142 108,230 75,903 36,962	1999 25,614 30,310 38,903 56,940 84,959 96,142 13,591

Note: Totals do not include special transactions and inland freight and other BOP adjustments.

CANADA'S MERCHANDISE TRADE, BY PRINCIPAL TRADING PARTNER, BALANCE OF PAYMENTS BASIS (millions of \$)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1000
Goods Exports to:											0//1	1777
United States United Kingdom Other European Union	3,798	108,025 3,740	3,862	3,243	123,377 3,415	149,099	3,677	205,691	222,342	242,482 4,460	269,497	309,663
countries	7,911	8,697	9,264	9,341	9,362	8,798	9,363	13.879	12.750	12 573	12886	12 074
Japan	8,998	9,285	8,538	7,644	8,254	9,185	10,788	13.286	12,417	12 269	0.513	0 211
Other OECD countries	3,181	3,641	3,899	2,745	3,179	3,361	4,536	4,563	5,086	8,092	7.511	7,156
All otner countries	14,355	13,576	14,928	16,082	15,877	16,558	18,754	23,538	22,690	21,505	17,943	16,365
Goods Imports from:												
United States	92,497	97,298	97,512	97,577		130,244	155,660	172.517	180.217	211 425		240 172
United Kingdom	4,733	4,706	5,022	4,317	4,015	4,484	4,854	4,899	5,586	6,130	660,677	7,707
Other European Union												
countries	10,735	9,974	10,418	10,190	806'6	9,542	11,550	15.390	15.004	18 117	10 240	20.00
Japan	8,024	8,366	8,319	8,749	8,913	8,478	8.315	8.478	7 230	8 717	0 651	10 501
Other OECD countries	3,703	4,125	4,975	4,551	4,616	4.684	7.365	7 942	9 041	11 378	17 360	140,01
All other countries	13,021	14,750	14,754	15,275	16,599	16,691	20,127	20,761	20,839	21,946	23,298	25,168
Goods Balance												
United States	12,795	10,725	14.054	11.037	12 998	18 855	75 200	22 174	200	1		
United Kingdom	-936	-965	-1,159	-1,074	009-	-1,272	-1.177	-522	42,124	51,057	35,862	60,490
Other European Union								1		1,070	1,10/	0/647-
countries	-2,825	-1,276	-1,155	-849	-546	-744	-2,187	-1.511	-2 253	5 5.13	6.162	7 0 11
Japan	973	616	219	-1,104	099-	707	2.473	4.858	5 187	3 557	130	1 200
Other OECD countries	-523	-484	-1,077	-1,805	-1,437	-1,322	-2.829	-3 379	3 955	2 707	2 057	000,1=
All other countries	1,333	-1,172	174	808	-721	-3 134	1 373	7777	1 071	7,207	7,007	20,02
			4		171	10110	-1,010	7/1/7	1,651	-440	+0,504	-8,803

Other 14. . I uropean Union countries includes Austria, Belgum, Donnark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden Other Of CD includes: Australia, Ledand, Mexico, New Zealand, Norway, Switzerland, Turkey and new members, Hungary, Poland and South Korea and the Czech Republic

CANADA'S SERVICES TRADE BY TYPE, BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS BASIS $(millions\ of\ \$)$

Services Balance Travel Transportation Commercial services Government services	Services Imports Travel Transportation Commercial services Government services	Services Exports Travel Transportation Commercial services Government services	
-2,153 -1,719 -2,759	8,445 5,849 10,722 847	6,292 4,130 7,963 882	1988
-3,147 -1,532 -3,516	9,827 6,233 11,995	6,680 4,701 8,479 917	1989
-5,359 -1,826 -3,493	12,757 6,746 12,554 962	7,398 4,920 9,061 1,003	1990
-6,062	13,753	7,691	1991
-1,877	6,760	4,883	
-3,394	13,208	9,814	
-85	1,022	937	
-6,357	14,255	7,898	1992
-2,757	7,989	5,232	
-2,970	14,050	11,080	
-39	951	912	
-5,879	14,359	8,480	1993
-4,093	9,883	5,790	
-3,746	16,859	13,113	
108	739	847	
-4,120	13,678	9,558	1994
-3,849	10,528	6,678	
-4,110	19,602	15,492	
417	605	1,022	
-3,274	14,093	10,819	1995
-3,703	10,911	7,207	
-3,455	20,260	16,805	
296	669	965	
-3,596	15,345	11,749	1996
-2,687	10,493	7,807	
-2,751	22,092	19,341	
273	645	917	
-3,651	15,871	12,221	1997
-3,151	11,521	8,370	
-2,556	23,245	20,688	
295	633	929	
-2,020	15,955	13,935	1998
-3,012	11,818	8,806	
-2,240	24,449	22,209	
317	634	951	
-1,893	16,762	14,869	1999
-2,999	12,374	9,375	
-2,069	26,003	23,934	
329	651	980	

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA BY GEOGRAPHICAL AREA, STOCKS (millions of \$

	United States	United Kingdom	Other EU	Japan	Other OECD	All other	Total
1988	76,049	15,696	9,747	3,568	5,180	3,935	114,175
1989	80,427	15,556	12,342	4,769	5,547	4,022	122,664
1990	84,089	17,185	14,339	5,222	5,871	4,227	130,932
1991	86,396	16,224	14,908	5,596	6,803	5,308	135,234
1992	88,161	16,799	15,056	5,962	6,913	5,027	137,918
1993	90,600	15,872	15,732	6,249	7,312	5,727	141,493
1994	102,629	14,693	16,824	6,587	7,989	5,873	154,594
1995	113,206	14,095	21,857	6,952	5,888	6,354	168,352
1996	120,370	14,200	23,844	7,828	6,578	6,697	179,515
1997	131,917	15,102	25,196	8,087	9,347	7,064	196,713
1998	147,345	17,720	27,278	8,058	8,890	7,762	217,053

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA BY INDUSTRY, STOCKS (millions of \$)

	Wood and paper	Energy and metallic minerals	Machinery and transportation equipment	Finance and insurance	Services and retailing	Other industries	Total
1988	5,452	29,773	16,641	20,041	8,607	33,661	114,175
1989	7,308	29,298	18,032	22,435	9,643	35,948	122,664
1990	7,599	31,581	18,431	24,766	9,780	38,776	130,932
1991	7,902	31,706	18,212	25,939	10,363	41,112	135,234
1992	8,895	30,062	18,496	26,873	10,807	42,785	137,918
1993	9,109	30,846	20,641	26,685	11,010	43,203	141,493
1994	9,598	29,959	24,638	28,119	14,417	47,864	154,594
1995	10,167	28,923	25,978	28,855	16,757	57,674	168,352
1996	9,919	30,802	26,726	33,062	18,047	60,959	179,515
1997	13,508	32,836	29,205	38,590	19,723	62,851	196,713
1998	16,467	39,839	30,940	41,610	20,917	67,280	217,053

CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD BY GEOGRAPHICAL AREA, STOCKS (millions of \$)

	United States	United Kingdom	Other EU	Japan	Other OECD	All other	Total
1988	51,025	8,812	5,291	481	3,152	11,002	79,763
1989	56,578	11,085	6,247	507	3,730	11,704	89,851
1990	60,049	13,527	7,098	917	3,996	12,815	98,402
1991	63,379	15,262	8,505	2,182	3,548	16,192	109,068
1992	64,502	12,271	9,071	2,521	3,957	19,370	111,691
1993	67,677	12,907	11,478	2,845	4,355	23,165	122,427
1994	77,987	15,038	15,620	3,485	6,635	27,551	146,315
1995	87,596	16,455	18,108	2,735	7,168	32,143	164,205
1996	95,006	17,809	19,264	2,676	8,319	38,285	181,357
1997	102,815	21,827	22,268	3,002	9,214	46,576	205,701
1998	126,005	22,716	23,594	3,150	9,759	54,529	239,754

CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD BY INDUSTRY, STOCKS (millions of \$)

	Wood and paper	Energy and metallic minerals	Machinery and transportation equipment	Finance and insurance	Services and retailing	Other industries	Total
1988	3,017	18,641	2,291	20,598	9,598	25,619	79,763
1989	3,293	18,405	2,982	24,968	8,985	31,218	89,851
1990	3,498	20,876	3,238	28,575	8,273	33,941	98,402
1991	3,473	22,051	2,794	32,443	10,043	38,264	109,068
1992	3,576	24,198	3,188	32,140	10,263	38,326	111,691
1993	3,727	27,008	4,030	37,353	10,423	39,887	122,427
1994	4,358	32,189	4,681	44,725	12,066	48,297	146,315
1995	5,294	37,063	4,858	48,368	22,034	46,587	164,205
1996	4,806	43,598	5,402	57,296	22,973	47,282	181,357
1997	6,185	50,967	7,031	65,860	22,850	52,809	205,701
1998	6,547	54,095	8,244	79,759	26,430	64,679	239,754

PROVINCIAL INTERNATIONAL TRADE IN GOODS AND SERVICES TO THE WORLD (millions of S

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Goods Exports							
Alberta	18,734	20,948	24,023	27,431	32,667	33,208	30,977
British Columbia	17,218	19,325	23,633	27,500	26,528	26,048	25,772
Manitoba	4,323	4,586	5,381	6,049	6,602	7,393	8,004
New Brunswick	3,421	3,613	3,942	4,860	5,298	5,368	5,066
Newfoundland	1,626	1,923	2,023	2,760	2,850	2,949	3,357
Nova Scotia	2,717	2,817	3,003	3,346	3,548	4,124	4,661
Ontario	79,523	94,509	112,155	130,857	137,818	151,917	167,686
Prince Edward Island	289	278	367	424	410	512	583
Quebec	29,700	35,538	45,388	52,284	52,870	57,772	63,123
Saskatchewan	5,846	6,334	8,138	9,253	10,715	11,364	11,022
Yukon	436	165	107	161	310	216	152
Northwest Territories	408	332	467	463	513	437	372
Goods Imports							
Alberta	11,642	13,512	14,369	15,813	18,218	22,206	24,868
British Columbia	16,518	18,329	22,708	23,546	23,222	26,594	27,575
Manitoba	3,912	4,451	5,717	6,723	6,413	7,577	8,171
New Brunswick	3,415	4,060	4,518	4,974	5,465	5,741	5,686
Newfoundland	1,158	1,389	1,649	2,114	2,063	2,505	2,542
Nova Scotia	3,385	3,872	4,190	4,398	4,682	5,736	6,397
Ontario	78,762	90,402	109,484	122,242	123,203	144,334	158,108
Prince Edward Island	255	289	339	371	335	367	408
Quebec	34,777	40,011	42,894	46,575	49,660	56,200	61,187
Saskatchewan	3,423	3,964	4,859	5,554	5,605	6,688	7,084
Yukon	119	161	120	154	148	151	151
Northwest Territories	184	187	176	225	293	336	409
Services Exports							
Alberta	1,900	2,027	2,280	2,578	2,835	2,927	3,619
British Columbia	4,355	5,136	6,135	7,263	7,203	7,167	7,596
Manitoba	612	677	854	839	937	952	1,075
New Brunswick	302	398	488	525	604	625	661
Newfoundland	207	266	332	309	321	374	446
Nova Scotia	484	611	685	754	800	959	1,071
Ontario	12,154	14,188	15,564	17,173	19,515	21,446	24,361
Prince Edward Island	53	74	83	92	120	140	156
Quebec	4,840	5,383	6,435	6,904	7,827	8,452	9,336
Saskatchewan	322	406	492	486	554	561	696
Yukon	79	72	75	79	75	82	95
Northwest Territories	33	42	58	70	44	40	67
Services Imports							
Alberta	2,691	3,079	3,574	3,708	4,066	4,502	4,445
British Columbia	3,996	4,434	5,139	5,240	5,819	5,933	6,106
Manitoba	1,011	1,144	1,178	1,281	1,394	1,510	1,574
New Brunswick	485	567	652	640	653	631	665
Newfoundland	252	304	366	391	405	439	468
Nova Scotia	548	634	741	811	789	866	1,135
Ontario	17,475	19,833	20,646	21,678	24,507	26,475	28,565
Prince Edward Island	46	54	66	67	65	61	61
Ouebec	6,547	7,516	8,156	8,564	8,877	9,290	10,054
Saskatchewan	649	7,310	872	909	969	1,119	1,036
Yukon	30	77	42	45	30	30	29
Northwest Territories	41	59	113	151	86	106	126
	11		110	101			

Source: Statistics Canada - Cansim Matrices 9015 to 9027

(arillions de dollars)	SERVICES	ET DE	SE BIENS	I JANOITANAETNI	COMMERCE	bBONINCES :
------------------------	----------	-------	----------	-----------------	----------	--------------------

	7661	£66I	₹661	S66I	9661	466 I	8661
rtations de biens							
	18 734	20 948	24 023	27 431	299 78	33 208	246 08
	17 218	985 V	73 633	27 500	875 97	840 97	72 22
	174 8	985 £	188 S	098 t 6t0 9	709 9	565 T	₹00 8
	979 I	1 923	7 073	7 200	2 788 2 788	2 348 2 398	298 E
7 11	2717	718.2	3 003	9788	8₹S €	\$71 b	199 7
, oi:	522 67	60S 76	112 155	130 857	137 818	Z16 ISI	989 491
	687	872	498	424	410	212	583
	007 92	35 538	888 54	52 284	27 870	717 TZ	63 123
	9₹8 €	PEE 9	8138	6 7 2 3	10715	11 364	11 022
I Jenny Orese	984	591	701	191	310	516	125
essuO-broV ub serio	80 1/ 189	332	∠9 ₱	694	513	ZE4	372
ortations de biens	S						
		13 512	698 11	15813	18 218	77 709	898 77
nbie-Britannique	816 91	678 81	80/.77	23 546	73 777	₹6S 97	27 575
oba eau-Brunswick oundland	3 912	ISt t	ZIZ S	6 723	6113	LLS L	1718
sau-brunswick	CIFC	090 7	815 7	716 t	S97 S	1745	989 5
elle-Écosse	288 E	748 £	061 V 6₹9 I	7 114	2 063	505 7	7 5 42
7 Oi	C9L 8L	70† 06	787 601 061 7	74 398 74 398	789 7	987 8	468 9
-Prince-Édouard	557	687	955	175	173 203 332	798 788	801 851 804
39	ZZZ ₽£	40 011	\$68 Zt	SZS 97		29 700	781 19
сремап	3 423	₹96 €	658 4	₹55 S	209 9	889 9	480 7
гсремян	611	191	170	151	148	ISI	151
oires du Nord-Ouest	₽81 184	187	941	225	293	988	607
rtations de service	393						
		7 0 2 7	2 280	878 2	2 835	726 2	619 8
ia nbie-Britannique	4355	2 136		7 263	7 203	491 4	
		<i>LL</i> 9	₽58	688	756	756	540 I
oba sau-Brunswick sundland Meesse	302	868	884	225	† 09	979	199
puejpund	202	997	332	608	321	\$7£	944
CIIC_T:C022C	F0F	119	589	₹SZ	008	696	101
i oi -Prince-Édouard	₽CI 7I	881 11	79S SI	8ZI ZI	SIS 6I	71 446	198 77
-Prince-Edouard	CC	tor 3	58	76	120	041	951
сремяи	0484	5883	261 9	†06 9	Z8 Z	75 1 8	988 6
Hamaria	64	77 904	5∠ 76₹	6Z 98ħ	5Z 755	78 195	969
ires du Nord-Ouest		7ħ	89	04	₽₽ C /	0† 70	<u>7</u> 9
rtations de service		0=00					
	169 7	640 8	₱42 E	807 8	990 t	4 202	Stt t
abie-Britannique		7 F 7 7	6813	2 240	6185	886 S	9019
oba Singania Bringwick	281	795 77 []	871 I	187 1	\$68 I	0181	1579
san-Brunswick san-Brunswick	CGC	₹0£ ∠9\$	99£ 759	16E	\$0t	169 169	299 299
erreinne Elle-Écosse	875	₱£9	147	118	684	998	1135
elle-Écosse oi	STA TI	19833	70 646	878 12	74 507	26 475	599 87
-Prince-Édouard	97	₽S	99	49	59	19	19
);		9157	9518	₹95 8	778 8	067 6	10 024
сремяи	649	494	7.48	606	696	6111	98() [
tsəuO-broV ub səric	30	6S 44	113	121 5 7	98 98	901 901	97 I 67

INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANCER, PAR RÉCION CÉOCRAPHIQUE (millions de dollars)

Total	Autres	Autre OCDÉ	Japon	Autre UE	Royaume- Uni	ktats-Unis	
897 67	11 002	3 127	184	167 5	8 812	21 025	8861
188 68	11 704	3 730	205	742 9	280 11	845 95	6861
70t 86	12815	966 €	416	860 4	13 527	670 09	0661
890 60 I	76191	8₽5 €	7 187	8 202	15 262	678 89	1661
169 111	19 370	296 E	2 521	1406	12 271	705 ₹9	7661
122 427	23 165	55E 4	2 845	874 II	17 907	LL9 L9	5661
146315	155 72	9699	3 485	12 620	15 038	486 44	7661
164 205	32 143	891 7	2735	18 108	SS₹ 9I	965 48	S66I
181 357	38 285	8 319	9497	₹97 61	608 41	900 \$6	9661
107 205	9∠5 9₺	₱176	3 002	77 768	21 827	102 815	Z66 I
₽27 982	67S 4S	657 6	3 120	73 284	22 716	176 005	8661

INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANCER, PAR INDUSTRIE (millions de dollars)

25 619 31 218	\$86 8 86\$ 6	896 ₹7 70 298	7 8 7 7 7 7 7 7 7 7 8 7 7 8 7 7 9 1 7 9 1 9 1 9 1 9 1 9 1 9 1 9 1 9	18 941	3 293	886I
31 218	586 8	896 77	786 7	18 405	3 293	6861
146 88	8 273	28 575	3 238	948 07	86₹ €	0661
\$8 564	10 043	32 443	₹67 Z	22 05 I	5473	1661
38 326	10 263	32 140	3 188	861 ₺7	925 E	7661
788 98	10 423	525 75	4 030	27 008	3 727	1993
762.8₽	17 099	44 725	189 ħ	32 189	4 358	1661
285 9₺	22 034	898 84	858 ħ	590 75	₹67 5	\$66 I
47 282	22 973	967 49	20₺ ⊆	865 €₺	908 7	9661
608 75	22 850	098 59	1 EO 7	496 09	6 185	Z66 I
6∠9 ₹9	76 430	657 67	8 244	960 ₽9	∠ ₹\$ 9	8661
	608 75 787 24 285 94 267 84 288 68 978 88 497 88	608 7S 0S8 77 787 46 787 608 7S 0S8 77 787 46 787 787 787 787 787 787 787 787 787 78	608 7S 0S8 77 098 S9 787 \(\text{7}\) \(\text{5}\) \(\text{5}\) \(\text{6}\) \(\text{7}\) \(\text{96}\) \(\text{2}\) \(\text{96}\) \(\text{2}\) \(\text{96}\) \(\text{2}\) \(\text{96}\) \(\text{27}\) \(\text{98}\) \(\text{87}\) \(\text{990}\) \(\text{71}\) \(\text{28}\) \(\text{62}\) \(\text{87}\) \(\text{91}\) \(\text{28}\) \(\text{62}\) \(\text{27}\) \(\text{10}\) \(\text{28}\) \(\text{62}\) \(\text{27}\) \(\text{10}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{10}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{28}\) \(\text{27}\) \(\text{28}\) \(608 75 058 77 098 59 150 \(\delta\) 787 \(\delta\) 608 75 058 77 098 59 \(\delta\) 608 59 \(\delta\) 6	608 7S 058 7Z 098 S9 I £0 Z 296 0S 787 Zb £26 7Z 608 S9 I £0 Z 296 0S 787 Zb £26 7Z 608 S9 1 £0 Z 296 Sb 788 9b £26 7Z 898 8b 858 b 690 Zc 767 8b £27 b1 £27 b1 £27 b1 681 7E 788 6c £27 01 £28 Zc 680 b 800 Zc 878 8c £29 01 0b1 7c 881 £ 861 b7 497 8c £40 01 £40 7c £40 7c 150 7C	608 7S 058 7Z 098 S9 150 Z 246 0S 581 9 787 Z 058 7Z 098 S9 150 Z 246 0S 581 9 787 Z 058 Z 70 S 862 E 70 S 70 S

INVESTISSEMENTS ÉTRANCERS AU CANADA, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE (millions de dollars)

Total	Autres pays	OCDĘ Vntre	Japon	Autre UE	Royaume- Uni	žiats-Unis	
<u></u> 175	3 935	5 180	3 568	∠₹∠ 6	969 SI	6 1 0 92	8861
122 664	₹ 055	∠₹S S	69∠ ₹	12 342	955 51	∠7₹ 08	6861
130 932	4 227	178 2	2 222	988 ₽1	281 ZI	680 ₹8	0661
135 234	808 5	6 803	969 9	806 ₺1	16 224	96£ 98	1661
819 781	Z70 S	6 9 13	296 9	990 SI	664 91	191 88	7661
141 463	277	7312	6₹7 9	15 732	15 872	009 06	£661
₱69 ₱9I	5 873	686 Z	Z8S 9	16 824	€69 ₺1	107 976	ħ66I
168 352	₽ S€ 9	888 5	796 9	728 12	560 ₹I	113 206	S66I
SIS 64I	<i>L</i> 69 9	829 9	878 Z	23 844	14 200	170 370	9661
EI7 861	₹90 Z	Z₹€ 6	Z80 8	961 57	15 102	131 617	Z66I
217 053	79 <i>L L</i>	068 8	8508	27 278	17 720	545 74I	8661

INVESTISSEMENTS ÉTRANCERS AU CANADA, PAR INDUSTRIE (millions de dollars)

	30 m Jii V	Services et	to sopuenid	Machinerie	Energie et	to sing	
Total	Autres industries	commerce de détail	assurances et	et matériel de transport	minerais métalliques	Bois et papier	
271 <u>1</u> 11	199 EE	<i>L</i> 09 8	140 041	149 91	29 773	25₽ €	8861
122 664	8₽6 5€	€₹9 6	22 435	18 032	867 67	80£ 7	6861
130 932	977 88	084 6	997 42	18431	182 18	669 Z	0661
135 234	41112	10 363	25 939	18 212	907 18	706 Z	1661
816 781	42 785	10 807	26 873	967 81	30 062	968 8	7661
E64 [4]	43 203	11 010	289 97	70 641	948 08	6016	£66I
765 75I	₱98 Z₱	14 #I	28 119	24 638	56 62	869 6	₹66I
168 352	₹49 ZS	ZSZ 91	28 855	876 22	58 923	491 01	S66I
SIS 64I	696 09	Z₹0 8 I	33 062	76 726	30 802	6166	9661
EIZ 96I	128 29	19 723	38 290	507 67	32 836	13 508	Z66 I
217 053	087 49	216 07	019 17	90 8₹0	68 68	∠9 1 9I	8661

COMMERCE DE CANADA PAR TYPE DE SERVICE, BASE DE LA BALANCE DES PAIMENTS (millions de dollars)

11 749 12 221 13 935	15 345 15 871 15 955	-3 596 -3 651 -2 020
7 807 8 370 8 806	10 493 11 521 11 818	-2 687 -3 151 -3 012
19 341 20 688 22 209	22 092 23 245 24 449	-2 751 -2 556 -2 240
917 929 951	645 633 634	273 295 317
10 819 11 7 207 7 16 805 19 965	14 093 15 10 911 10 20 260 22 669	-3 274 3 703 3 455 296
9 558	13 678	-4 120
6 678	10 528	-3 849
15 492	19 602	-4 110
1 022	605	417
8 480	14 359	-5 879
5 790	9 883	-4 093
13 113	16 859	-3 746
847	739	108
7 898	14 255	-6 357
5 232	7 989	-2 757
11 080	14 050	-2 970
912	951	-39
7 691	13 753	-6 062
4 883	6 760	-1 877
9 814	13 208	-3 394
937	1 022	-85
7 398	12 757	-5 359
4 920	6 746	-1 826
9 061	12 554	-3 493
1 003	962	41
6 680	9 827	-3 147
4 701	6 233	-1 532
8 479	11 995	-3 516
917	868	49
6 292	8 445	-2 153
4 130	5 849	-1 719
7 963	10 722	-2 759
882	847	36
Exportations de services Voyages Transports Services commerciaux Services gouvernementaux	Importations de services Voyages Transports Services commerciaux Services gouvernementaux	Balance des services Voyages Transports Services commerciaux Services gouvernementaux

COMMERCE DE MARCHANDISES DU CANADA PAR MARCHÉS PRINCIPAUX, BASE DE LA BALANCE DES PAIMENTS (millions de dollars)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations de biens vers:												
États-Unis	105 291	108 025	111 566	108 615	123 377	149 099	181 049	205 691	222 342	242 482		309 663
Royaume-Uni	3 798	3 740	3 862	3 243	3 415	3 211	3 677	4 377	4 607	4 460	4 912	5 331
Autres pays de l'UE	7 911	8 697	9 264	9 341	9 362	8 798	9 363	13 879	12 750	12 573		12 874
Japon	8 998	9 285	8 538	7 644	8 254	9 185	10 788	13 286	12 417	12 269		9 211
Autres pays de l'OCDÉ	3 181	3 641	3 899	2 745	3 179	3 361	4 536	4 563	5 086	8 092		7 156
Autres pays	14 355	13 576	14 928	16 082	15 877	16 558	18 754	23 538	22 690	21 505		16 365
Importations de biens de:												
États-Unis	92 497	97 298	97 512	97 577	110 379	130 244	155 660	172 517	180 217	211 425		249 173
Royaume-Uni	4 733	4 706	5 022	4 317	4 015	4 484	4 854	4 899	5 586	6 130	6 099	7 707
Autres pays de l'UE	10 735	9 974	10 418	10 190	9 908	9 542	11 550	15 390	15 004	18 117		20 815
Japon	8 024	8 366	8 319	8 749	8 913	8 478	8 315	8 428	7 230	8 712		10 591
Autres pays de l'OCDÉ	3 703	4 125	4 975	4 551	4 616	4 684	7 365	7 942	9 041	11 378		13 208
Autres pays	13 021	14 750	14 754	15 275	16 599	19 691	20 127	20 761	20 839	21 946		25 168
Solde commercial:												
États-Unis	12 795	10 725	14 054	11 037	12 998	18 855	25 388	33 174	42 124	31 057	35 862	60 490
Royaume-Uni	-936	-965		-1 074	-600	-1 272	-1 177	-522	-980	-1 670	-1 187	-2 376
Autres pays de l'UE	-2 825	-1 276			-546	-744 707	-2 187 2 473	-1 511	-2 253	-5 543 3 557	-6 463	-7 941 1 390
Autres pays de l'OCDÉ	-523	-484	-1 077	-1 805	-1 437	-1 322	-2 829	-3 379	-3 955	-3 287	-3 857	-6 052
Autres pays	1 333	-1 172	174		-721	-3 134	-1 373	2 777	1 851	-440	-5 354	-8 803

l'UE (Union Européenne) comprend: l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni Autres OCDÉ comprend: l'Australie, le Canada, l'Islande, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Turquie, la République Tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée du sud. (L'UE, les États-Unis et le Japon sont aussi membres de l'OCDE).

EXPORTATIONS DU CANADA PAR GROUPE DE MARCHANDISES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS, EN MILLIONS (millions de dollars)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations de Biens											0//1	
Produits de l'agriculture et												
de la pêche	12 326	11 572	13 318	13 119	15 339	16 152	18 814	20 966	23 169	24 062		
Produits énergétiques	12 771	13 726	13 961	14 109	15 452	17 751		20 200	26.010	27 090		
Produits forestiers	21 588	21 465	20 336	18 598	20 017	73 380	007 /1	26 71	210010	600 /7	106 67	50.510
Biens industriels	31 943	32 273	32 128	31 252	37 380	35 210	071 77	000 000	74 4/1	24 823	4/1 05	38 903
Machines et équipements	21 665	23 962	28 854	70 707	21 803	36 040	42 498	20 899	52.283	990 90	57 453	26 940
Produits de l'antomobile	34 724	22 071	24 677	104 66	20 101	000000	45 /00	260 05		68 219	78 823	8.1 959
Rione do concommotion	47/16	1/2 (6			38 101	48 609	27 608	62 917	63 370	600 69	77 415	96 1.42
picus de consomination	7187	7 6 3 /	3 348	3 474	4 469	5 608	7 102	8 316	9 501	10 667	12 424	13 591
Importations de Biens												
Produits de l'agriculture et												
de la pêche	7 558	8 256	8 739	9 004	9 736	11 014	12 577	13 375	14 138	15 646	17 763	17 (30
Produits énergétiques	5 176	6 221	8 198	6 6 9 3	6 478		0909		007 17	040 CI	707 /1	17 039
Produits forestiers	1 293	1 358	1 324	1 218	1 397	1 566	1 010	167 /	600 6	679 01	6/00	10 646
Biens industriels	72220	000 30	110000	0171	1001	000 1	1 010	2 028	1 914	7 386	7 498	2741
Machine at a comment	100 07	676 07	70 272	74 688	27 278	32 162	39 187	45 569	46 483	54 559	60 286	62 142
Macinites el equipements	40 /21	43 303	42 918	42 885	46 674	53 096	65 717	75 700	76 613	91315	101 303	108 230
Produits de Lautomobile	33 193	31 943	30 480	30 961	33 680	39 944	47 835	50 086	51 107	60.826	66.763	75 903
Biens de consommation	13 568	15 023	15 853	16 615	18 943	21 368	23 441	25 546	25 840	29 726	34 574	36 962
Goods Trade Balance												
Produits de l'agriculture et												
de la pêche	4 768	3 316	4 579	4 115	5 603	7 138	9269	7 501	0.020	710	0	
Produits énergétiques	7 595	7 505	5 763	7 480	8 974	10 787	12 2.10	12 156	16 405	7106	1887	19/5
Produits forestiers	20 295	20 107	19.012	17 380	10 630	20 / 01	012 21	001 01	CO+ 01	10+01	777 61	19 664
Biens industriels	6386	5 344	5 803	6 564	5 100	2 057	27 210	70/ 50	52 557	32.467	32 676	36 162
Machines et équipemente	10.056	7 7 7	0000	1000		/cn c	2 311	5 551	5 801	1 507	-2 833	-5 202
Produite do Pantomodeilo	1531			-13 591	781	-16 248	-20 017	-19 668	-14717	-23 096	-22.480	23 271
Binne de control de co	1551	870		1 534		8 665	9 773	12 832	12 263	8 183	10 652	20 239
piens de consommation	-10 756	-12 386	-12 505	-13 141	-14 474	.15 760	-16 339	-17 231	-16 339	-19 059	-22 150	23 371

Note : Les totaux n'incluent pas les transactions spéciales et les autres ajustements de la balance des paiments tels que les frais de transports.

COMMERCE DU CANADA AVEC LE MONDE, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS (millions de dollars)

	Exportations	Importations	Solde		Exportations	Importations	Solde
88	143 533	132 715	10 818	1988	19 267	25 863	-6 596
89	146 962	139 216	7 746	1989	20 777	28 923	1
90	152 056	141 000	11 056	1990	22 381	33 018	-1
91	147 669	140 658	7 011	1991	23 324	34 743	-1
92	163 464	154 430	9 034	1992	25 122	37 245	-1
93	190 213	177 123	13 090	1993	28 230	41 840	-1
94	228 167	207 873	20 294	1994	32 750	44 413	-1
95	265 334	229 937	35 397	1995	35 796	45 933	-1
96	279 897	237 917	41 980	1996	39 813	48 574	1
97	301 381	277 708	23 673	1997	42 207	51 270	1
1998	322 262	303 400	18 862	1998	45 901	52 856	1
99	360 600	326 662	33 938	1999	49 157	55 790	ı

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac



OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques		
NbE	Nation la plus favorisée		
dare	(Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)	SLEA	Zone de libre-échange des Amériques
Mercosur	Marché commun du cône Sud	NEW	Union économique et monétaire
WVECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international	UE	Union européenne
104771	uode(np	TRAI	Régie de réglementation des télécommunications de l'Inde
JETRO	Organisation du commerce extérieur	IT	Technologie de l'information
SVI	Normes agricoles japonaises	L.L.	et économique
ILC	Commission du commerce international	LECA	Accord de coopération commerciale
OSI	Organisation internationale de normalisation	LEC	Tarif extérieur commun
031	contre l'Iran et la Libye	17 1771	21st Century
IFSV	Loi américaine de 1996 sur les sanctions	TEA-21	(I.S.) Transportation Equity Act for the
IED	Investissement étranger direct	SdS	Sanitaire et phytosanitaire
	l'éttanger	SEE	Société pour l'expansion des exportations
IDCE	Investissement direct canadien à	SDC	Service des délégués commerciaux
	industrialisés plus la Fédération de Russie	SBT	Taxe d'affaires unique
e-5/4-9	Croupe des Sept pays les plus	K-D	Recherche et développement
	spécial (Canada-Corée)	b WE	Petites et moyennes entreprises
CLbS	Groupe de travail pour un partenariat	PIB	Produit intérieur brut
СМ	Génétiquement modifié	DEWEX	Société pétrolière nationale du Mexique
CCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur	bCS	Produit contenant du sucre
13333		b∀C	Politique agricole commune
CATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	OKD	sbnerèftib esb tnemelgér sb engarO
FTA	U.S. Pederal Transit Administration	ONC	Organisation non gouvernementale
EWI	Fonds monétaire international	OWC	Organisation mondiale du commerce
FHWA	C.U. Federal Highway Administration	OHE	Organisme d'homologation enregistré
FDA	R.S. Food and Drug Administration	OCW	Organisme génétiquement madifié
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine	OCE	Organisme de certification enregistré

menacées d'extinction des espèces de faune et de flore sauvages Convention sur le commerce international CILES Société d'électricité nationale du Mexique CEE (Sanada-Ukraine) intergouvernentale (Canada-Russie, Commission économique CEI Biphényle polychloré **BbC** l'information Accord sur les technologies de ITA Accord sur les télécommunications de base ATA Accord de reconnaissance mutuelle MAIA Coopération économique Asie-Pacifique **VPEC** Accord sur les marchés publics **dWA** Accord de libre-échange nord-américain **VEENA** Accord de libre-échange Canada-Israël **VFECI** Accord de libre-échange Canada-Chili **VIECC** Accord de libre-échange asiatique ALEA et les États-Unis Accord de libre-échange entre le Canada **YTE** Accord général sur le commerce des **VCCS** Association européenne de libre-échange **VELE** Acide désoxyribonucléique **VDN** des aliments Agence canadienne d'inspection ACIA International Agence canadienne de développement **VCDI**

(png np

ECCI

CPAECI

CPAA

CNC

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement de commerce et d'investissement (l'anada-Afrique

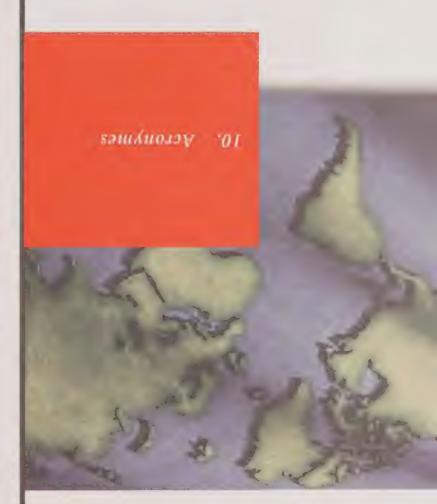
Comité permanent des affaires étrangères

Comité permanent de l'agriculture et de

Comité des négociations commerciales

et du commerce international

l'agro-alimentaire



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

Subvention: Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple).

Tarif appliqué : Un tarif appliqué correspond au taux de taxation effectivement imposé à la frontière.

Tarif des douanes: Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple, 5 dollars par 100 kilogrammes). Les tarifs des douanes donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement.

Transparence: Visibilité et clarté des lois et des règlements.

Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE):

Organisme chargé aux termes de la loi canadienne de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping, et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations.

Uruguay Round: Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994.

ZLEA: Zone de libre-échange des Amériques; proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005, lancée à Miami en décembre 1994.

PIB: Produit intérieur brut; valeur totale des produits et des services produits par un pays.

Plan d'action commun Canada—UE: Signé le 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens.

Programme d'action d'Osaka: Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en œuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les économies membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020.

Programme incorporé: Fait référence à un ensemble d'activités de l'OMC devant être entreprises à des moments différents, notamment les révisions et les négociations supplémentaires déjà inscrites dans les divers accords annexés à l'Accord de l'OMC, en plus des activités entraînées par des décisions ou des déclarations ministérielles adoptées lors de l'Acte final de l'Uruguay Round à la rencontre ministérielle de Matrakech, en avril 1994.

Propriété intellectuelle: Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée par les droits d'auteur, les brevets, les marques de commerce, etc.

Règlement des différends: Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties.

Règles d'origine: Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre.

Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI): Projet comprenant une série de stratégies de commerce international touchant 27 secteurs industriels clés et créé pour faire en sorte que les stratégies et les initiatives internationales du gouvernement reflètent les besoins réels de l'industrie canadienne.

Evaluation en douane: Détermination par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays exportateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signe à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-àment d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-àdire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci.

Expropriation: Saisie de produits privés par un gouvernement étranger sans compensation juste ou raisonnable donnée en contrepartie.

GATT: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; depuis 1947, institution multilatérale supervisant le système commercial mondial, remplacée par l'OMC en janvier 1995.

Groupe de Cairns: Coalition de 15 pays exportateurs de produits agricoles qui élabore des propositions concernant l'agriculture pendant l'Uruguay Round.

Investissement étranger direct (IED): Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 p. 100 ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct.

Libéralisation: Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce mondial, unitetralement, bilatéralement ou multilatéralement.

NPF: Traitement de la nation la plus favorisée (article l du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination.

OCDE: Organisation de coopération et de développement économiques, composée des pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines.

OMC: Organisation mondiale du commerce, établie le let janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; pierre angulaire du système commercial mondial.

Organe d'appel de l'OMC: Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux.

APEC: Mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique. Il est composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région.

Barrières non tarifaires (mesures): Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale.

Cadre intégré: Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, ainsi que sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions.

Consolidation: L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction légale (par exemple, en le protégeant de tout accroissement ou changement).

Contingent: Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut wariables établies selon le pays d'origine, ou sur une variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne spécifie que la limite totale et ainsi a base globale qui ne spécifie que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces.

Contingent tarifaire: Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur.

Droits compensateurs: Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice importation à l'industrie nationale du pays importateur.

Accord sur les technologies de l'information (ATI): Cet accord, conclu sous les auspices de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information et de télécommunications.

Accords zéro-zéro: Fait référence à un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Bien qu'il fasse habituellement référence à une élimination de tarif, un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires.

Adhésion: Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages du'apporte l'adhésion à l'OMC.

AELE: Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne.

AGCS: Accord général sur le commerce des services; première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services.

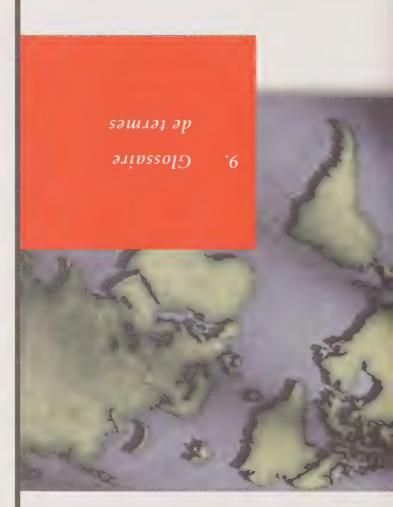
ALE: Accord de libre-échange; en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le ler janvier 1989.

ALECC : Accord de libre-échange Canada—Chili. Il est entré en vigueur le 5 juillet 1997.

ALECI: Accord de libre-échange Canada-Israël. Il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997.

ALENA: Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994.

Antidumping: Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Les droits sur les produits agricoles non alimentaires ont été réduits.

THAILANDE

- En octobre 1999, le Parlement thaïlandais adoptait des modifications à la loi sur les entreprises étrangères, qui atténuent de façon appréciable les restrictions imposées aux sociétés étrangères qui font des affaires en Thaïlande.
- En août 1999, la Thaïlande a abaissé le taux des droits de douane sur le tourteau de colza canola à 5 p. 100 (auparavant 10 p. 100), taux maintenant comparable à celui appliqué au tourteau de soja importé des États-Unis.
- La Thaïlande a réduit le taux des droits de douane sur les produits de la luzerne, qui passe d'un 30 p. 100 inabordable à 5 p. 100.

VIETNAM

En août 1999, la Chinfon-Manulife Insurance Company a lancé ses activités au Vietnam. Cette coentreprise entre la Financière Manuvie de Toronto et un conglomérat taïwanais constitue le premier permis en matière d'investissement délivré par le Vietnam à une entreprise appartenant à des intérêts étrangers du secteur de l'assurance-vie.

bHILIPPINES

La nouvelle administration Estrada a pris un engagement envers une libéralisation économique qui comprend une diminution des barrières faires, l'élimination des barrières non tarifaires et la déréglementation de secteurs clés, tels que les tèlécommunications.

AUSTRALIE

L'Australie a convenu, dans l'attente de la mise en œuvre d'une décision de l'OMC, d'accorder un accès partiel aux produits du saumon non cuits.

- Le Japon adopte de plus en plus des normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.
- Le Japon a éliminé son programme de subvention aux produits génétiques de source laitière, ce qui améliorera l'accès aux marchés pour les semences bovines canadiennes.

CORÉE

En juillet 1999, la Corée et le Canada ont signé
l'Accord Canada—Corée sur le matériel de télécommunications qui place les fournisseurs de matériel
de télécommunications canadiens sur le même pied
que leurs concurrents américains et européens.

INDE

- En vertu de l'accord annoncé le 10 janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux permis d'importation ont été levées sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. Les restrictions quantitatives sur 714 lignes tarifaires seront éliminées d'ici avril 2000, et d'autres droits seront éliminée d'ici avril 2001.

 En octobre 1999, une nouvelle loi sur les télécommunications a été adoptée qui permettra aux munications a été adoptée qui permettra aux
- munications a été adoptée qui permettra aux fournisseurs de services de base et de services cellulaires de passer du système existant de droits de permis fixes à un régime de partage de revenu. Cela améliorera l'accès aux marchés pour les nouveaux arrivés.

INDONESIE

- Le Canada a maintenu un accès équitable pour les ventes de blé, en dépit des politiques de subventions abusives des économies concurrentes, en particulier celles des États-Unis.
- L'ambassade du Canada continue d'encourager les autorités douanières indonésiennes à accroître la transparence.
- Le gouvernement indonésien a mis en vigueur de nouveaux règlements permettant une plus grande participation étrangère dans le secteur des banques commerciales. Les investisseurs étrangers peuvent maintenant posséder jusqu'à 99 p. 100 des actions bantaires.

L'annuaire APEC des services professionnels a été terminé.

- Un site Web sur la conformité à l'an 2000 pour faciliter l'échange d'information et offrir des trousses d'outils de préparation a été élaboré.
- Une étude sur le développement du circuit alimentaire de l'APEC a été terminée.
- Une étude a été publiée sur l'adoption du commerce électronique par les PME des économies membres de l'APEC.
- Huit étapes précises pour favoriser la libéralisation complète du marché des services aériens dans la région ont été publiées.
- Le document « International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999 » a été publié.
- Le document « Competition Law for Developing Countries » a été publié.
- Le Guide des régimes d'investissement de l'APEC a été mis à jour et republié sur support papier et sur Internet.

NO9A

- Le Japon a modifié sa loi sur les normes agricoles japonaises (JAS) permettant ainsi aux organismes étrangers d'obtenir le statut d'organismes d'homologation enregistrés et d'organismes de classification enregistrés.
- Le Japon a approuvé l'importation de toutes les variétés de tomates canadiennes et a convenu d'éliminer l'examen variété par variété pour les tomates canadiennes.
- La réforme, la déréglementation et la restructuration majeures du secteur des services financiers du Japon ont donné lieu au plus important investissement canadien qui n'ait jamais été fait au Japon.

 Une nouvelle norme sur les produits de la JAS a amélioré les conditions d'accès aux marchés pour amélioré les conditions d'accès aux marchés pour
- le contreplaqué canadien.

 Le Japon a fait un pas en avant en remplaçant son système d'évaluation et d'approbation des produits fondé sur l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système d'organismes étrangers d'évaluation et d'organismes étrangers d'évaluation et d'organismes

tion reconnus.

UNION EUROPÉENNE

- En avril 1999, les producteurs de luzerne déshydratée de l'UE se sont imposé une interdiction non obligatoire de vente au Japon; les perturbations causées dans ce marché par des produits vendus à faible prix en raison de subventions de l'UE ont ainsi été atténuées.
- En avril 1999, l'UE a instauré pour un an un contingent à taux de droits réduit portant sur 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées.
- En novembre 1999, les ministres des Pêches des États membres ont accepté de renouveler le contingent à taux de droits réduit sur les crevettes cuites et décortiquées pour une période de trois ans et de le faire passer à 5 000 tonnes par année.
- En juin 1999, les autorités du Canada et de l'UE ont signé un accord autorisant l'échange d'information et la coopération dans le domaine de la politique et du droit de la concurrence.
- En septembre 1999, l'UE a réduit l'écart entre les subventions à l'exportation accordées pour l'orge et le malt
- En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a accepté un programme de dérogation pluriannuel qui autorisera l'importation de pommes de terre de semence canadiennes jusqu'au 31 mars 2002.
- En novembre et décembre 1999 ont eu lieu des discussions explicatives sur l'éventuelle portée de l'accord sur les vins et les spiritueux, qui favoriserait l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens. En décembre 1999, le Canada et l'UE publisient la
- En décembre 1999, le Canada et l'UE publiaient la Déclaration conjointe sur le commerce électronique dans la société de l'information, dans laquelle ils reconnaissent les avantages éventuels, sur le plan mondial, du commerce électronique et se fixent pour objectif l'établissement d'un climat mondial dynamisant conçu pour optimiser les réalisations

VbEC

sociales des citoyens.

- Un accord sur des principes pouvant améliorer la politique relative à la concurrence et la réforme réglementaire a été élaboré.
- Un ARM sur l'évaluation de la conformité du matériel électrique et électronique a été élaboré.

Constitution en novembre 1999 de la Société de règlement des différends en matière de fruits et de légumes, un mécanisme trilatéral non obligatoire de niveau sectoriel, destiné à résoudre les litiges commerciaux privés relatifs au commerce des fruits et des légumes à l'intérieur des pays membres de l'ALENA et entre ces pays.

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

- Le Secrétariat administratif, sous la direction d'un Canadien, a été créé pour apporter un soutien aux négociations. Ce secrétariat est établi à Miami.

 Des progrès ont été faits dans les programmes de
- Des progrès ont été faits dans les programmes de travail des neuf groupes de négociation et des trois autres organes de la ZLEA qui se pencheront sur les enjeux communs du commerce électronique, de la consultation de la société civile et de la participation des plus petites économies.
- Les 3 et 4 novembre 1999, les 34 ministres responsables du Commerce de l'hémisphère se rencontraient à Toronto pour évaluer le progrès des négociations. Ils ont adopté une série importante de mesures de facilitation du commerce, se sont entendus sur une déclaration à présenter à la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle au sujet de l'élimination des subventions à l'exportation de produits agricoles, ont demandé aux négociateurs de préparer un projet d'accord de la ZLEA d'ici avril 2001 et se sont mis d'accord sur le renouvellement du mandat du d'accord sur la consultation de la société civile.

CHILI

- Le let janvier 2000, une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale entrait en vigueur.
- Le 1et janvier 2000, un accord visant à accélèrer le processus d'élimination des droits sur certains produits entrait en vigueur.
- En mai 1999, deux protocoles d'entente sur la coopération et les exportations de porc canadien au Chili ont été signés par l'ACIA et le Service chilien responsable de l'agriculture et de l'élevage.
- Le Chili a abaissé ses droits d'ouverture de dossiers de visa de 650 à 100 dollars américains.
- Le Chili continue de suspendre l'encaje.

- A la suite du processus de réexamen de 15 ordonnances de longue date en matière de droits antidumping et de droits compensateurs, 7 de ces ordonnances ont été révoquées. Les affaires sur les mesures antidumping et les
- droits compensateurs visant les bovins vivants ont été conclues à l'automne de 1999 sans qu'aucun droit additionnel permanent ne soit imposé pour les bovins canadiens. En ce qui concerne la première affaire, la Commission du commerce mière affaire, la Commission du commerce ou menace d'acte préjudiciable dans sa décision du commerce a conclu à aucun acte préjudiciable dans sa décision definitive; dans la deuxième affaire, le Département du commerce a conclu que les subventions se situaient au-dessous des niveaux minimaux et ne situaient donc donner lieu à compensation. Une enquête antidumping sur les importations
- One enquete antidumping sur les importations de fils inox ne s'est pas soldée par l'application de droits supplémentaires pour les importations en provenance du Canada.
- Deux enquêtes sur des mesures de sauvegarde mettant en cause les importations de fils laminés en acier au carbone et de tubes de conduite en acier au carbone ont conclu que les importations en provenance du Canada ne portaient pas préjudice à l'industrie américaine.

WEXIONE

- Signature par le Canada et le Mexique d'une entente sur les services de communication par satellite afin d'en faciliter la prestation au moyen d'engins commerciaux approuvés par les deux pays.

 Signature par le Canada et le Mexique d'un protocole d'entente sur l'acceptation des données d'essai cole d'entente sur l'acceptation des données d'essai
- cole d'entente sur l'acceptation des données d'essai en vue de veiller à ce que les produits de télécommunications et de technologies de l'information respectent toutes les normes de sécurité requises.

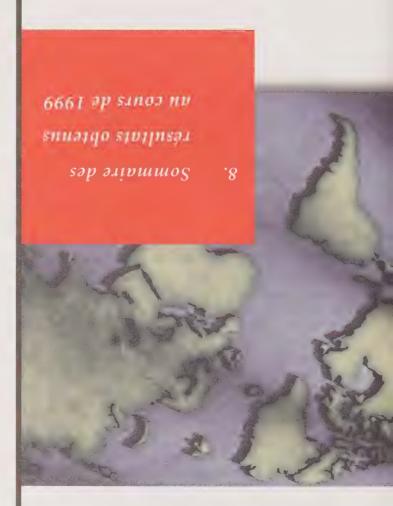
 Création de nouveaux débouchés pour les services aériens entre les deux pays à la suite de la mise en
- Création de nouveaux débouchés pour les services aétriens entre les deux pays à la suite de la mise en oeuvre définitive d'un accord sur le partage des codes de vol.
- Signature en septembre 1999 d'un protocole d'entente sur la coopération en ce qui a trait à la salubrité et à l'inspection des aliments et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires, afin de cerner et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines dans le commerce bilatéral de produits agricoles et alimentaires.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

- De nouvelles négociations dans les secteurs de l'agriculture et des services ont été amorcées. Elles visent une libéralisation progressive plus poussée du commerce.
- Les négociations d'accession ont été conclues entre les membres de l'OMC et trois pays, la Lettonie, l'Estonie et la Jordanie. Ces pays font maintenant partie des 136 membres de l'OMC.
- Le Canada a présenté une proposition officielle en vue de constituer un groupe de travail sur la biotechnologie.
- Le Canada et les autres membres de l'Accord de l'OMC pour l'élimination de droits sur les produits pharmaceutiques spécifiés ont mis en œuvre la troisième étape de réduction des droits prévue dans cet accord. Elle visait 639 produits supplémentaires, intrants de production compris.

SINU-STATÀ

- Le Comité consultatif sur l'agriculture a commencé ses activités en 1999. Il a pour mandat de chercher à aplanir les inquiétudes et à résoudre les controverses avant qu'elles ne dégénèrent en graves causes de friction bilatérales. Il fait de plus en plus systématiquement appel à la participation des provinces et dess États américains.
- L'entrée de bovins d'engraissement au Canada a été facilitée grâce à l'élargissement des approbations touchant l'hygiène des animaux provenant d'États qui rencontrent certains critères à cet égard.
- Selon les nouveaux règlements en vigueur, il faut détenir un permis canadien d'exportation pour avoir accès au contingent tarifaire pour le Canada en ce qui concerne les produits contenant du sucre.
- Le Michigan a amendé sa loi sur la taxe d'affaires unique (SBT), ce qui réduira de façon significative son incidence sur l'accès des sociétés canadiennes au marché. La SBT, actuellement de 2,2 p. 100, sera supprimée à un rythme annuel de 0,1 p. 100 pendant une période de 23 ans.
- Une entente de principe a été conclue sur les principaux éléments qui permettront de résoudre les problèmes émanant des modifications apportées aux règlements américains sur le commerce international règlements (International Trade in Arms Regulations).



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

en Afrique du Sud. canadiens en matière de commerce et d'investissement les développements qui peuvent toucher les intérêts et permettra d'obtenir des renseignements inédits sur coopération sur les questions de commerce multilatéral de l'ECCI offriront un forum qui améliorera notre de l'Afrique australe, les consultations dans le cadre les voisins de la Communauté pour le développement le commerce en cours entre l'Afrique du Sud et l'UE et culture et des services, et étant donné les discussions sur de l'OMC qui aboutissent dans les domaines de l'agricommerciale de l'Afrique du Sud. Avec les négociations pour favoriser la formation des spécialistes en politique l'un ou l'autre pays. L'ECCI établit également un cadre enfreignant l'accès aux marchés que peuvent rencontrer merce et d'investissement et s'attaquera aux obstacles Ce groupe consultatif examinera les occasions de comfonctionnaires, qui se réunira une fois tous les 18 mois. Il établit un groupe consultatif, composé de hauts d'investissement, sur les plans bilatéral et multilatéral. pour élargir le dialogue en matière de commerce et L'ECCI conclue en septembre 1998 prévoit un cadre

Le Canada a également signé un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger avec l'Afrique du Sud. Des discussions relatives à l'entrée en vigueur de cet accord sont en cours.

admises en Arabie saoudite de façon temporaire pour représentants de sociétés canadiennes de services d'être des personnes agissant à titre individuel ou en tant que présence commerciale étrangère, et la possibilité pour saoudite concernant les types et le niveau autorisés de améliorations dans l'offre de services de l'Arabie de services horizontaux, le Canada aimerait voir des et d'autres services aux entreprises. Pour les engagements cations, les services professionnels, les services financiers services dans des secteurs clés tels que les télécommuniaccès plus ouvert et prévisible pour ses fournisseurs de domaine des services, le Canada s'efforce d'obtenir un tarifs douaniers et son adhésion à l'AMP. Dans le pharmaceutique, de même que la consolidation de ses des accords zéro-zéro existants, de l'ATI et de l'Accord également à obtenir l'acceptation par l'Arabie saoudite papier et l'équipement médical. Le Canada cherche que les céréales, le poisson, les produits du bois, le pour les exportations agricoles et industrielles clés telles cadre des négociations, une baisse des taux tarifaires au marché, le Canada continuera de demander, dans le saoudite a amélioré de façon notable ses offres d'accès de travail, se poursuivront en 2000. Même si l'Arabie

Les négociations, aussi bien bilatérales que du groupe

YERIONE DU SUD

fournir des services.

dont la plupart dans les opérations minières. mois pour atteindre plus de 350 millions de dollars, pays par l'Afrique du Sud a aussi augmenté ces derniers premiers mois de 1999. L'investissement à l'intérieur du augmentant de 520 millions de dollars dans les neuf totalisé plus de 400 millions de dollars en 1998, canadiens directs en Afrique du Sud ont quand même bilateral demeure modeste, mais les investissements tion de 5,2 p. 100 par rapport à 1998. L'investissement Sud s'élevait à 487 millions de dollars, soit une diminuimportations canadiennes provenant de l'Afrique du l'Afrique du Sud depuis 1994. En 1999, la valeur des accorde le bénéfice du tarif de préférence général à dollars, soit 24,2 p. 100 de moins qu'en 1998. Le Canada dises dirigées vers ce marché atteignait 235 millions de valeur totale des exportations canadiennes de marchandu Canada dans l'Afrique du sud du Sahara. En 1999, la L'Afrique du Sud reste le principal partenaire commercial

Les progrès du processus de paix au Moyen-Orient simplifieront le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza. L'ouverture de l'aéroport international de Gaza et la nouvelle route sécuritaire donneront aux exportateurs un nouvel accès aux territoires palestiniens et aux autres pays arabes voisins.

ARABIE SAOUDITE

gouvernementale. gouvernemental et de réduire la bureaucratie inutiles, de trouver de nouvelles sources de revenu investisseurs, d'éliminer les dépenses gouvernementales d'investissement étranger qui permettent d'attirer les mandat clair: il doit élaborer des règlements en matière au Conseil économique suprême nouvellement créé un dollars au cours des 5 prochaines années). On a confié 10 prochaines années) et du gaz naturel (5,5 milliards de télécommunications (8 milliards de dollars au cours des liards de dollars au cours des 25 prochaines années), des production et de la transmission d'électricité (160 milexigences pour les investissements dans le secteur de la donné l'annonce par l'Arabie saoudite de nouvelles dollars et le potentiel d'investissement est élevé, étant canadien en Arabie saoudite se chiffre à 6 millions de diminution de 10,4 p. 100 par rapport à 1998. LIED marchandises ont été exportées dans ce pays, une au Moyen-Orient. En 1999, 273 millions de dollars de le Canada, dont il est le premier marché d'exportation investissements mondiaux et avec son importance pour le rôle de l'Arabie saoudite dans le commerce et les engagements sur l'accès aux marchés compatibles avec bilatérales et multilatérales vise une réforme et des L'objectif sous-jacent du Canada dans les négociations l'Arabie saoudite à l'OMC ont commencé en mai 1996. Les négociations multilatérales concernant l'accession de

Le groupe de travail de l'OMC sur l'accession de l'Arabie saoudite a fait d'énormes progrès dans son examen du régime de commerce extérieur de l'Arabie saoudite et se prépare maintenant à passer à l'élaboration des modalités de l'accession. La sixième réunion du groupe de travail a eu lieu en septembre 1999 et avait pour but de discuter de questions touchant les obstacles techniques au commerce, les permis d'importation, les évaluations de douane et la propriété intellectuelle. Les membres du groupe ont souligné qu'il était important que l'Arabie saoudite fournisse des exemplaires de ses que l'Arabie saoudite fournisse des camplaires de ses projets de règlement et de loi dans ces domaines.

JSRAËL

Trois ans après l'entrée en vigueur de l'Accord de libreéchange Canada–Israël (ALECI), le commerce bilatéral entre les deux pays s'accroît régulièrement. Il atteignait de 707 millions de dollars en 1999 pour les produits, soit une hausse de 12,1 p. 100 par rapport à 1998. Les étaient de 265 millions de dollars, soit une augmentation de 23,6 p. 100 comparativement à 1998. Les entreprises canadiennes continuent de gagner du terrain dans des secteurs prioritaires tels que les télécommunications, les transports, les produits agroalimentaires, le matériel de construction, et les pâtes et papier. On note en particulier un accroissement des activités d'investissement des firmes canadiennes dans le domaine des télécommunications.

Même si les négociations en vue d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger n'ont fait aucun progrès, les entreprises canadiennes ne rapportent aucune difficulté sur ce marché.

Le principal facteur de croissance du commerce entre les deux pays continue d'être l'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires. En vertu de l'ALECI, le réunions ont eu lieu au cours de la seule année 1999) portant sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. Les producteurs produits agricoles et agroalimentaires. Les producteurs que les secteurs prioritaires dans lesquels le Canada devrait s'efforcer d'améliorer l'accès au marché israélien comprennent le poisson les mets préparés congelés et comprennent le poisson les mets préparés congelés et les fruits et légumes frais et congelés.

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à promouvoir les relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale améliorera l'accès au marché et allégera les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes dans ce marché.

l'Australie. mesures de rétorsion il peut prendre à l'égard de les résultats de l'arbitrage qui déterminera quelles sions n'ont pas porté fruit. Le Canada attend maintenant canadiens à ce marché. Malheureusement, ces discuslaquelle permettrait d'améliorer l'accès des exportateurs but d'en arriver à une solution mutuellement acceptable, sions ont eu lieu entre le Canada et l'Australie dans le prises par l'Australie dans le cadre de l'OMC. Des discusdu poisson n'étaient pas compatibles avec les obligations que les nouvelles politiques australiennes d'importation 31 janvier 2000, un groupe spécial de l'OMC a déclaré inutilement restrictives au plan commercial. Le matière d'importation de poisson continuent d'être Canada à l'OMC, et que les exigences australiennes en poisson était sans préjudice de la position prise par le l'Australie que le certificat intérimaire de salubrité du Inspection Service. Le Canada a clairement indiqué à australienne agréée par l'Australian Quarantine and sommer doivent être transformés dans une installation transformés. Les produits qui ne sont pas prêts à conde moins de 450 grammes ou des produits davantage moins de 450 grammes ou des poissons éviscérés, étêtés sans restriction de poids ou des filets non dépouillés de darnes de moins de 450 grammes ou des filets dépouillés produits soient « prêts à consommer », c'est-à-dire des réserve des mêmes exigences. L'Australie exige que les révisé pour inclure le saumon d'élevage canadien sous le certificat intérimaire de salubrité du poisson a été gences quant à la forme du produit. En décembre 1999, Pacifique sauvage canadien, sous réserve de certaines exi-

État actuel des aliments GM

L'Australie et la Nouvelle-Zélande continuent d'évoluer vers l'étiquetage obligatoire des aliments GM. L'Australia New Zealand Food Authority (ANZFA) a publié un projet de norme pour l'étiquetage des aliments GM, qui fait actuellement l'objet de commentaires publics. Comme cette exigence peut toucher les exportations canadiennes, la situation sera suivie de près afin de protéger les intérêts commerciaux canadiens.

mondial qui exprime clairement une vision partagée et un programme de collaboration pour favoriser la croissance du commerce électronique mondial.

Résultats obtenus en 1999

L'Australie a convenu, dans l'attente de la mise en œuvre d'une décision de l'OMC, d'accorder un accès partiel aux produits du saumon non cuits.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Saumon

Depuis 1975, l'Australie interdit l'importation de saumon frais, réfrigéré et congelé, invoquant des risques à la santé. Le Canada estime que cette interdiction n'a pas de fondement scientifique. En juin 1998, un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC a conclu que l'interdiction australienne ne reposait pas sur une évaluation des risques, qu'elle était maintenue sans preuve scientifique et qu'elle reflétait une distinction arbitraire et injustifiée quant aux niveaux de protection conduisant à une restriction commerciale déguisée, en violation de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (l'Accord SPS). En octobre 1998, l'Organe d'appel a confirmé les constatations du groupe spécial. À la suite de l'arbitrage, l'Australie avait jusqu'au spécial. A la suite de l'arbitrage, l'Australie avait jusqu'au 6 juillet 1999 pour mettre en œuvre les décisions.

L'Australie n'a pas respecté l'échéance du 6 juillet mais elle a annoncé, le 19 juillet, de nouvelles politiques d'importation du poisson qui, soutient-elle, mettent en application les décisions de l'OMC. De l'avis du Canada, les nouvelles politiques australiennes d'importation du poisson sont inutilement restrictives au plan tions souscrites par l'Australie à l'égard de l'OMC. Un groupe spécial de l'OMC a été constitué pour déterminer si les politiques d'importation du poisson déterminer si les politiques d'importation du poisson annoncées le 19 juillet sont conformes à l'Accord SPS.

Parallèlement au processus de l'OMC et afin de faciliter le commerce partout où c'est possible, le Canada et l'Australie ont entrepris des discussions techniques après que l'Australie eut annoncé ses nouvelles politiques d'importation du poisson. En octobre 1999, le Canada a informé les exportateurs qu'un accord était intervenu sur un certificat intérimaire de salubrité du poisson sur un certificat intérimaire de salubrité du poisson permettant d'exporter en Australie du saumon du

Aperçu

es importations australiennes en provenance du Canada totalisaient 915 millions de dollars en importations canadiennes en provenance de l'Australie ont diminué de 6,5 p. 100 pour atteindre 1,21 milliard de dollars, soit un total pour les deux pays de 2,13 milliards de dollars, soit un total pour les produits en hustralie liards de dollars. Les ventes canadiennes en Australie continuent d'être axées sur les produits entièrement manufacturés, ce par quoi elles produits qu'à celles qui sont aux ventes destinées aux États-Unis qu'à celles qui sont acheminées vers n'importe quel autre marché de la région Asie-Pacifique.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, qui découlent de la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, de leurs atructures fédérales comparables et de rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays se déroulent au taux NPP et comprennent des quantités importantes de produits importes en franchise de droits de douane.

antidumping et de droits compensateurs). partie des utilisateurs les plus fervents de mesures concernant les recours commerciaux (l'Australie fait secteurs et selon le palier de gouvernement) et les lois pratiques des marchés publics (qui varient selon les canadiens comprennent les normes de produits, les concernant l'accès au marché des produits et services (saumon frais, réfrigéré et congelé). D'autres mesures les autruches) jusqu'aux interdictions pures et simples canadiens pour la production de lait et de viande, et quarantaine (ce qui touche les bovins reproducteurs de l'approbation antérieure aux retards prolongés en sont confrontées à des mesures de restriction, qui vont animaux vivants, fruits, légumes et produits alimentaires plupart des importations de produits de pêche, viandes, par l'Australian Quarantine and Inspection Service. La sanitaires et phytosanitaires sévères qui ont été imposées nuisent à l'accès aux marchés, en particulier les exigences chaussures. Certaines mesures non tarifaires importantes sur les automobiles, les textiles, les vêtements et les certains taux de l'ordre de 25 à 30 p. 100, par exemple à 5 p. 100 ou au-dessous. Cependant, il reste encore Au 1et juillet 1998, la plupart des taux NPF se situaient

Le Canada et l'Australie ont également annoncé une déclaration commune sur le commerce électronique



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

Résultats obtenus en 1999

télécommunications. déréglementation de secteurs clés, tels que les l'élimination des barrières non tarifaires et la comprend une diminution des barrières tarifaires, ment envers une libéralisation économique qui La nouvelle administration Estrada a pris un engage-

Pan 2000 Accès au marché — priorités du Canada en

- privatisation du secteur de l'énergie; étrangers dans le secteur du commerce de détail et la programmes fermes favorisant les investissements libéralisation économique, notamment l'adoption de presser le pays à remplir ses engagements envers la
- de la crise économique asiatique; de protection pour certaines industries dans le sillage réduire les nouveaux droits imposés à titre de mesure
- aux Philippines. évaluations en douane et aux marchés publics l'administration des droits de douane, aux relatifs aux droits de propriété intellectuelle, à faire avancer les dossiers sur des enjeux particuliers

Investissement

singapourienne. duits pourvu que 30 p.100 de l'entreprise soit propriété peuvent avoir accès pour développer de nouveaux prode dollars américains auquel des firmes du secteur privé Singapour a établi un fonds technologique de 1 milliard opérations bancaires et d'autres services financiers. palement dans les secteurs de services comme les canadien est sous forme de bureaux régionaux, princien 1998). La majeure partie de l'investissement direct (2,24 milliards en 1997 comparativement à 2,20 milliards Singapour est pour sa part demeuré relativement stable 471 millions en 1998. L'investissement direct canadien à stantielle, passant de 213 millions de dollars en 1997 à L'IED de Singapour au Canada a augmenté de façon sub-

PHILIPPINES

Aperçu

pour atteindre 7,5 p. 100 d'ici la fin de l'année. 1 et 3 p. 100; on s'attendait à ce que l'inflation chute à la croissance du PIB en 1999 s'établissaient entre de dollars. Le peso s'est stabilisé; les prévisions quant tions augmentaient de 9 p. 100 pour totaliser 1,04 milliard chiffrées à 287 millions de dollars, alors que les importa-Les exportations ont augmenté de 15,6 p. 100 et se sont et les Philippines s'est passablement rétabli en 1999. asiatique, le commerce de marchandises entre le Canada Suite au repli de 1998 découlant de la crise économique

ment du nouveau président Estrada. peut-ètre d'une façon moins rigoureuse, sous le gouvernede l'économie a été entrepris. Ce programme se poursuit, de libéralisation délibérée et générale du commerce et (qui a pris fin au milieu de l'année 1998), un programme professionnels. Au cours du mandat du président Ramos génie ainsi que d'autres services aux entreprises et services produits de base, les services financiers, les services liés au machinerie et les équipements, les engrais et autres services canadiens, dont les articles agroalimentaires, la marché pour une grande variété de produits et de Ces dernières années, les Philippines sont devenues un

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- suivre la législation sur la propriété intellectuelle nouvellement établie, pour soutenir le développement du super-corridor multimédia (il y a encore des problèmes à régler en ce qui concerne l'exécution des lois sur les droits d'auteur et la propriété intellectuelle); surveiller les mesures de contrôle des changes mises en septembre 1998, afin d'en évaluer l'incien place sur les sociétés canadiennes;
- se prononcer en faveur de la restructuration et de la recapitalisation des institutions financières malaisiennes en vue d'une libéralisation des marchés pour les institutions financières canadiennes;
- demander l'abrogation des nouvelles politiques d'« achat malaisien » du gouvernement.

SINGAPOUR

à l'éducation. consacre une partie importante de son budget à la santé et de télécommunications et comme centre financier, et importants dans le but de se positionner comme centre transports de la région, Singapour fait des investissements Occupant déjà une position de plaque tournante des canadiens de produits, de services et de technologies. d'offrir des possibilités intéressantes pour les exportateurs totaliser 1,25 milliard de dollars. Singapour continue nance de Singapour ont augmenté de 6,2 p. 100 pour diminution de 10 p. 100, et les importations en prove-Singapour se sont élevées à 339 millions de dollars, une canadiennes. En 1999, les exportations canadiennes à du monde, il y a peu d'obstacles aux exportations L'économie de Singapour étant parmi les plus libres Aperçu

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- encourager les coentreprises avec les sociétés de Singapour dans les secteurs de l'information, des communications et des technologies de la fabrication; envisager la réouverture de négociations sur les
- envisager la réouverture de négociations sur les services aériens avec Singapour, dans le but de développer le commerce et le tourisme et les voyages entre les deux pays si l'évolution de voyages entre les deux pays si l'évolution de l'industrie canadienne du transport aérien le permet.

retenue d'impôt à la source de 10 p. 100 sur les profits. retirés à l'intérieur d'une année seront sujets à une triés sans être imposés, tandis que les placements de fonds dans le pays plus d'un an peuvent, semble-t-il, être rapadu nouveau régime, les investissements qui sont restés ment de reprendre le pouvoir avec une majorité. En vertu 29 novembre 1999 et qui ont permis à l'ancien gouverneavant les élections nationales qui se sont tenues le en vue d'encourager les nouveaux investisseurs étrangers source affectée au rapatriement des fonds de la Malaisie a tenté de simplifier son régime de retenue d'impôt à la modeste. A la suite de cela, le gouvernement malaisien même si une certaine fuite des capitaux a suivi, elle a été Le 1er septembre 1999, ces contrôles ont été relâchés, et importateurs et d'autres gens d'affaires et voyageurs. également des répercussions pour les exportateurs, les s'accompagnent d'un régime réglementaire qui aura principalement des courtiers en valeurs mobilières, elles de contrôle des changes. Même si ces mesures visaient tique de marché libre, la Malaisie a imposé des mesures En septembre 1998, s'écartant soudainement de sa poli-

gestion des prêts plus professionnelle. en profondeur dans le système bancaire afin d'assurer une tion. Il est toujours question d'apporter d'autres réformes appréciable de sa dette pour s'être soumis à la restructurament accorde en retour au secteur bancaire un allégement significative ce secteur. On s'attend à ce que le gouvernebanques criblées de dettes, pourra rationaliser de manière pays est confiant que la Banque centrale, influente sur les limites proposées sur le nombre d'institutions, mais le compréhensibles de compatibilité et d'acceptation des banques d'ancrage choisies. Cela a soulevé des problèmes ments, incite les banques plus petites à se fusionner à des base à participation volontaire accompagnée d'encourageune loi, mais plutôt par la Banque centrale qui, sur une dans le pays de 52 à 6. Cette démarche n'est pas régie par bancaire en réduisant le nombre d'institutions financières Le gouvernement malaisien veut consolider son secteur

L'économie malaisienne se remet bien et il est prévu qu'elle affichera une croissance du PIB de près de 5 p. 100 en 1999 lorsque les statistiques finales seront diffusées (une augmentation par rapport à une croissance négative de 7,5 p. 100 en 1998). Les prévisions de 2000 annoncent une autre augmentation d'environ 5 p. 100. Comme la croissance est en grande partie attribuable à un retour des exportations et aux dépenses publiques, le gouvernement a indiqué que dans son prochain budget, il favorisera les a indiqué que dans son prochain budget, il favorisera les a indiqué que dans son prochain budget, il favorisera les a indiqué que dans son prochain budget, il favorisera les a indiqué que dans son prochain budget, il favorisera les à la consommation.

Résultats obtenus en 1999

- En juillet 1999, un accord commercial a été conclu entre le Vietnam et les États-Unis pour normaliser les relations commerciales selon le principe autrefois connu comme le statut de la MPF. Il n'est cependant pas sûr que cet accord sera ratifié par l'un ou l'autre pays à court terme ce qui est regrettable puisqu'il est considéré comme une étape importante de l'accession éventuelle du Vietnam à l'OMC.
- En août 1999, la Chinfon-Manulife Insurance Company a lancé ses activités au Vietnam. Cette coentreprise entre la Financière Manuvie de Toronto et un conglomérat taïwanais constitue le premier permis en matière d'investissement délivré par le vietnam à une entreprise appartenant à des intérêts étrangers du secteur de l'assurance-vie. Cet événement envoie un message positif à la communauté internationale sur l'ouverture du marché des services internationale sur l'ouverture du marché des services pour le Canada puisque c'est une entreprise canapour le Canada puisque c'est une entreprise canapienne qui fut la première à obtenir un permis.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

soutenir (dans le cadre de l'APEC et à l'occasion du processus d'accession à l'OMC) tous les efforts déployés par le Vietnam pour ouvrir le marché à la libre circulation des produits et des services, et pour l'établissement d'un régime d'investissement étranger plus favorable.

MALAISIE

·

dont 30 p. 100 par des Bumiputras (Malais). le capital devait être détenu à 50 p. 100 par des Malaisiens, voir appartenir à 100 p. 100 à des intérêts étrangers; sinon, exporter plus de 80 p. 100 de leur production pour pou-31 décembre 1999. Auparavant, les sociétés devaient étrangère pour les sociétés qui investissaient avant le de laquelle il n'y avait pas de restriction à la propriété propriété étrangère et a fait une « offre spéciale » en vertu annoncé un relâchement temporaire des restrictions à la obstacle majeur à l'accès aux marchés. Le gouvernement a et les exportateurs canadiens n'ont été confrontés à aucun Malaisie a une économie de marché relativement ouverte 2,06 millions de dollars, une augmentation de 3 p.100. La une diminution de 13,7 p. 100, et les importations, à vers la Malaisie s'élevaient à 409 millions de dollars, En 1999, les exportations canadiennes de marchandises Aperçu

- s'efforcer d'éliminer les exigences de contrepartie
 dans le cadre des projets de marché public dépassant
 500 millions de bahts (25 millions de dollars), qui
 créent des problèmes de transparence;
 veiller à la pleine application et à l'exécution par la
 Thailande des rèeles de propriété intellectuelle.
- Thailande des règles de propriété intellectuelle, conformément à ses obligations en vertu des règles de l'OMC;
- demander l'abolition des règles de contenu local sur les automobiles et les pièces, qui empêchent les fournisseurs étrangers de pièces de participer pleinement au secteur de l'automobile;

 chercher une réduction des taux des droits de douane

applicables aux produits en papier à valeur ajoutée de

même qu'à la bière et aux spiritueux.

VIETNAM

· ·

de l'OMC, obligations dans le cadre de l'APEC et, dans l'avenir, continuera de veiller à ce que le Vietnam respecte ses obligations futures dans le cadre de l'OMC. Le Canada étant en contradiction avec un grand nombre de ses processus long et ardu, le cadre juridique du Vietnam besoin de transparence. L'accession du Vietnam sera un ont eu lieu, ce qui a permis au Canada de souligner le mencé qu'en 1998. Deux réunions du groupe de travail révision importante, le processus d'examen n'a comdu Vietnam diffusé en octobre 1996 avait besoin d'une sus d'accession du pays. Comme le mémorandum initial par le groupe de travail de l'OMC qui supervise le procestique commerciale du Vietnam est actuellement examiné expansion du commerce et de l'IED. Le régime de polin'a pas encore réformé son marché pour permettre une internationale des donneurs d'aide. De plus, le Vietnam liards de dollars américains en 1998) de la communauté Vietnam dépend de montants importants d'aide (2,4 miln'est que de 300 dollars américains par habitant et que le chiffres sont très modestes parce que le PIB du Vietnam (une diminution de 13,2 p. 100 par rapport à 1998). Ces Vietnam atteignaient un total de 47 millions de dollars En 1999, les exportations du Canada à destination du Aperçu

augmentation de 18,5 p. 100). La Chambre de commerce Thaïlande—Canada de Bangkok, forte de 160 membres, témoigne de la solidité des intérêts commerciaux bilatéraux.

Résultats obtenus en 1999

- ressources et la protection de l'environnement. sécurité nationale, la tradition, la conservation des ministère du Commerce fondée sur des questions de étrangères et doivent obtenir une approbation du font pas directement concurrence avec les entreprises autres entreprises dans lesquelles les Thaïlandais ne prennent les services juridiques et de comptabilité et ressources naturelles); les industries de la liste C comde la culture, des arts, de l'environnement ou des (la liste B comprend les entreprises dans les domaines 40 p. 100 des membres au conseil d'administration du capital nominal de la société et représentent les Thaïlandais possèdent un minimum de 40 p. 100 pour recevoir de tels investissements sous réserve que de la liste B doivent obtenir l'approbation du Cabinet comprend notamment tous les médias; les industries prohibés dans les industries inscrites sur la liste A, qui tions à trois paliers : les investissements étrangers sont des affaires en Thailande en établissant des classificarestrictions imposées aux sociétés étrangères qui font étrangères, qui atténuent de façon appréciable les des modifications à la loi sur les entreprises En octobre 1999, le Parlement thaïlandais adoptait
- En août 1999, la Thailande, en réponse à l'observation faite par le Canada, a abaissé le taux des droits de douane sur le tourteau de colza canola à 5 p. 100 (auparavant 10 p. 100), taux maintenant comparable à celui appliqué au tourteau de soja importé des États-Unis. En outre, la Thailande a réduit le taux des droits de douane sur les produits de la luzerne, qui passe d'un 30 p. 100 inabordable à 5 p. 100.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- tenter d'obtenir une réduction du taux des droits de douane applicables aux pois fourragers afin qu'il atteigne un niveau comparable à celui des autres produits fourragers;
- s'efforcer d'aborder la question de la limite à 49 p. 100 des participations étrangères au capital des entreprises conjointes;
- accélèrer les approbations pour les bureaux régionaux qui s'établissent à Bangkok;

accordées au niveau national, ce qui a soulevé nombre de questions quant à la capacité des gouvernements régionaux de régler ces questions. Au début, cette décentralisation peut jeter la confusion mais au bout du compte elle devrait permettre aux sociétés tant étrangères que locales de faire plus facilement des investissements.

Le gouvernement canadien encourage depuis longtemps l'investissement en Indonésie; il met à la disposition des investisseurs des conseillers qui travaillent au sein du ministère de l'Investissement/de l'Agence de coordination des investissements et dans d'autres endroits sous la gouverne du Bureau de promotion du commerce Canada— Indonésie. Ces conseillers et d'autres conseillers financiers canadiens installés en Indonésie concentrent actuellement secteur manufacturier canadien conformément à l'intérêt actus manufacturier canadien conformément à l'intérêt delà de sa dépendance à l'égard du pétrole et du gaz. Comme la situation se stabilise et que les obstacles aux titres de placement diminuent, on s'attend à une reprise titres de placements canadiens au pays.

THAÏLANDE

Aperçu

apporter des réformes supplémentaires. parce qu'elles s'accompagnent d'une législation qui doit et à long terme restent positives, tout particulièrement précaire de son secteur financier, ses perspectives à moyen défis majeurs à relever, notamment liés à la situation très 3 p. 100 en 1999. Bien que la Thaïlande ait toujours des de l'économie, qui devrait atteindre une croissance de d'environ 9 p. 100, mais on s'attend à un redressement sa vitesse de croisière. En 1998, l'économie a subi un repli d'incitatifs visant à permettre à l'économie de reprendre assouplies, puis remplacées par un ensemble important toute une série de coupures des dépenses, qui ont été dollars américains, qui s'accompagnaient au départ de mesures de sauvetage du FMI atteignant 17,2 milliards de changement de gouvernement et par un ensemble de thaïlandais par rapport au dollar américain, par un traduite par une baisse de 50 p. 100 de la valeur du baht Cependant, en juillet 1997, la crise économique s'est thaïlandaise était l'une des plus rapides du monde. Jusqu'à récemment, la croissance de l'économie

En 1999, les exportations canadiennes de marchandises atteignaient 292 millions de dollars (une diminution de 2,7 p. 100 par rapport à 1998), pendant que la Thailande exportait 1,51 milliard de dollars au Canada (une

- continuer d'encourager le gouvernement indonésien à veiller à ce que les exportateurs canadiens ne soient pas confrontés à une augmentation des retards inacceptables ou à des frais inutiles dans les ports indonésiens; les efforts de facilitation du commerce multilatéral (en particulier dans le cadre de l'APEC) peuvent apporter une aide essentielle à cet égard;
- auivre de près la mise en œuvre par l'Indonésie de sengagements qu'elle a pris dans le cadre du programme de réforme et de restructuration économique et financière du FMI;
- suivre l'évolution des négociations de l'ALEA et encourager les membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est à permettre plus de transparence, en particulier en ce qui a trait aux règles d'origine.

Investissement

Les investissements canadiens directs ont baissé légèrement, étant passé de 2 milliards de dollars en 1997 à 1,9 milliard de dollars en 1998. L'Indonésie a cherché activement à obtenir des investissements étrangers pour se remettre de la crise économique qui l'a récemment assaillie. Plusieurs nouveaux règlements ont été adoptés en 1998 et en 1999 afin de faciliter l'entrée des entreprises en 1998 et en 1999 afin de faciliter l'entrée des entreprises en la la crise de active de faciliter l'entrée des entreprises en la la crise de faciliter l'entrée des entreprises en la capital au pays, et à atténuer les répercussions du repli des investissements.

sion, le cinéma et les cliniques médicales. eau douce, les forêts, les transports publics, la radiodiffufermés à l'investissement étranger, notamment la pêche en d'investissement. Un nombre restreint de secteurs sont permis nécessaires à l'implantation de leurs programmes formalités fastidieuses et à des délais avant d'obtenir les prises canadiennes sont toujours confrontées à des pour assurer la mise en œuvre de ces mesures. Les entreun appareil judiciaire officiel devrait être mis en place faillite, sur les antimonopoles et la sécurité fiduciaire, mais ont été faits et le pays a, en outre, adopté des lois sur la régler les différends en matière de commerce. Des efforts qui ne prévoit pas de recours efficient ou obligatoire pour système juridique complexe et exempt de transparence pénétrer sur le marché indonésien, notamment un continuent de faire face à nombreux obstacles pour En dépit de ces changements, les investisseurs canadiens

En mai 2001, l'Indonésie adoptera une nouvelle loi sur l'autonomie régionale. Cette loi est une tentative audacieuse du gouvernement indonésien visant à décentraliser tous les éléments de son économie, à l'exception du système monétaire, de la défense, de la politique étrangère et des affaires de nature judiciaire. En conséquence, les et des affaires de nature judiciaire. En conséquence, les approbations relatives à l'investissement ne seront plus

portant sur l'Accord de libre-échange asiatique (ALEA) évoluent lentement et offriront tôt ou tard de nouveaux débouchés dans la région. Notre objectif est de positionner les entreprises canadiennes de manière qu'elles soient prêtes à tirer parti de la relance d'une Asie du Sud-Est prochaines années. L'Asie du Sud-Est comprend les dix pays suivants: Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, l'Ihailande, Vietnam, Brunéi, Myanmar (Birmanie), Cambodge et Laos.

INDONESIE

Aperçu

Fin 1999, la valeur des exportations de marchandises du Canada vers l'Indonésie s'élevait à 528 millions de dollars et la valeur totale de nos importations était de 865 millions de dollars. Le nouveau Cabinet indonésien en place devrait toutefois favoriser la libéralisation de ses relations commerciales et mettre en place le programme de réforme économique du Fonds monétaire international (FMI).

Résultats obtenus en 1999

- Le Canada a maintenu sa part du marché pour les ventes de blé, en dépit des politiques de subventions abusives des économies concurrentes, en particulier celles des États-Unis.
- L'ambassade du Canada continue d'encourager les autorités douanières indonésiennes à accroître la transparence.
- Le gouvernement indonésien a mis en vigueur de nouveaux règlements permettant une plus grande participation étrangère dans le secteur des banques commerciales. Les investisseurs étrangers peuvent maintenant posséder jusqu'à 99 p. 100 des actions d'une banque donnée.
- Les tarifs sur les produits agricoles non alimentaires ont été réduits.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

maintenir un accès équitable pour les ventes de blé, malgré la concurrence féroce des fournisseurs américains qui a provoqué une désorganisation du marché et l'attribution de subvention de la farine de l'UE destinée au marché indonésien;

d'approbations non automatiques des IED et l'ouverture des IED dans le secteur des services financiers non bancaires incluant les entreprises de cartes de crédit.

d'équipement importés, satisfaire à l'exigence à cet égard pour les biens nette de capitaux propres étrangers. Ces capitaux doivent signe un protocole d'entente afin d'assurer une entrée vernement indien exige que la partie intéressée étrangère de consommation (par exemple, l'automobile), le gounouveaux. Cependant, dans certains secteurs de produits aucun contenu local pour les investissements actuels et tique en matière d'investissement en vigueur n'exige transport ferroviaire, du charbon et du lignite). La poliindustries de la défense, de l'énergie atomique, du ceux réservés aux secteurs publics (par exemple, les sivement par des étrangers dans tous les secteurs, sauf indiennes non résidentes peuvent être contrôlées exclumorales étrangères appartenant en majorité à des sociétés Les sociétés indiennes non résidentes et les personnes

En novembre 1997, l'Inde annonçait la mise en place de règles particulières s'appliquant à tous les nouveaux investissements étrangers dans le secteur de l'automobile en Inde. En vertu de cette politique, les coentreprises nouvelles et existantes qui cherchent à importer des pièces non assemblées ou des pièces automobiles doivent signer un protocole d'entente normalisé avec le gouvernement un protocole d'entente normalisé avec le gouvernement un protocole d'entente normalisé avec le gouvernement du protocole d'entente normalisé avec le gouvernement destisement en actions minimales, de contenu local, d'obligations relatives à l'exportation et d'équilibre au niveau des devises étrangères. Avant l'adoption de cette politique, les investisseurs du secteur de l'automobile devaient, de façon ponctuelle, signer un protocole d'entente.

Les négociations entre le Canada et l'Inde en vue de la signature d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger se poursuivent.

ASIE DU SUD-EST

La crise financière en Asie a eu une incidence majeure sur les dix économies de l'Asie du Sud-Est, ce qui aura des répercussions sur nos relations commerciales à court et à moyen terme. En tant que groupe, l'Asie du Sud-Est représentait 1,91 milliard de dollars d'exportations de marchandises canadiennes en 1999 (une diminution de 4,6 p. 100 par rapport à 1998) et 6,96 milliards d'importations (une augmentation de 6,4 p. 100). Les travaux

limitées. Les droits de douane restent par ailleurs élevés sur de nombreux produits alimentaires et autres articles de consomnation.

Investissement

par rapport à 119 millions de dollars en 1997. ont quand même atteint 226 millions de dollars en 1998, canadiens directs en Inde sont toujours modestes, mais 4,2 milliards de dollars en 1997-1998. Les investissements de 300 millions de dollars, en 1992-1993, à plus de une croissance spectaculaire; ils sont passés de moins années. Les mouvements des IED en Inde ont affiché ont été levées, a augmenté rapidement ces dernières approbations, ou pour lesquels des limites d'approbation le nombre de secteurs qui ne sont plus soumis à des on impose encore certaines restrictions aux investisseurs, nologie pour avoir accès aux marchés de l'Inde. Même si Avant cette date, les sociétés devaient importer leur techétrangers et la simplification du processus d'approbation. profondeur axée sur la libéralisation des investissements Ulnde a entrepris en 1991 une série de réformes en

formalités administratives, la simplification des formalités la libéralisation des exigences en matière de devises et de faciliter l'investissement à l'intérieur du pays, notamment ensemble d'autres mesures ont été mises en place pour Conseil de la promotion de l'investissement étranger. Un ont été dépassées, devront obtenir l'approbation du l'approbation automatique, mais pour lesquels les limites tionnés, ainsi que dans les secteurs qui sont admissibles à capital-actions dans les secteurs qui n'ont pas été susmende plus en plus de secteurs. La participation étrangère au des niveaux plus élevés d'investissements étrangers dans modifications à court et à moyen terme visant à soutenir constamment revues et on peut s'attendre à d'autres péage, des tunnels routiers et des ports. Ces règles sont routes, des autoroutes, des ponts routiers, des routes à transmission et distribution; construction et entretien des ment dans les secteurs suivants : production d'électricité, atteindre jusqu'à 100 p. 100 sont autorisés automatique-9 catégories. De plus, les capitaux étrangers pouvant 21 catégories et jusqu'à un maximum de 74 p. 100 pour pour 3 catégories d'industrie, jusqu'à 51 p. 100 pour investissements représentant jusqu'à 50 p. 100 du capital 1999, l'approbation automatique était donnée pour les aucune approbation gouvernementale. En décembre automatique pour proposer des IED ne sont soumis à vernement. Les investisseurs étrangers qui utilisent la voie peuvent être approuvés automatiquement ou par le gou-Selon la politique en vigueur, les investissements étrangers

été annulés. de 4 p. 100 sur les importations d'huiles comestibles ont 23 novembre 1998. Les droits supplémentaires spéciaux

alimentaire. encourage les investissements étrangers dans le secteur à la limite de 20 p. 100 dans les autres secteurs, ce qui peuvent être vendus sur le marché intérieur, comparé des intrants de la production axée sur l'exportation tique. Dans le secteur agroalimentaire, jusqu'à 50 p. 100 les plaçait sous un régime de licence générale automa-I 000 produits de consommation de la liste restrictive et Par la suite, le budget central de 1999 retirait environ

Le Canada surveille les progrès à cet égard. devraient être appliqués selon le principe de la NPF. Canada, puisqu'en vertu des règles de l'OMC, les résultats les partenaires commerciaux de l'Inde, y compris le l'élimination de ces restrictions devraient revenir à tous éliminées graduellement d'ici avril 2001. Les bienfaits de d'ici avril 2000 et les 715 autres lignes tarifaires seront Sept cent quatorze lignes tarifaires seront éliminées l'Inde en raison de problèmes de balance des paiements. POMC des restrictions quantitatives maintenues par dans l'affaire contestant la conformité aux règles de par l'Organe d'appel de l'OMC en faveur des Etats-Unis tion. L'accord fait suite à la décision prise le 23 août 1999 total de 1 429 produits agricoles, textiles et de consommales exigences d'octroi de permis d'importation sur un de l'Inde a accepté d'abolir les restrictions quantitatives et Comme il l'a annoncé le 10 janvier 2000, le gouvernement

considérer ce problème comme une priorité. sans écho, mais nous continuerons cependant de Jusqu'à présent, les protestations du Canada sont restées canadien, les embryons vivants et les semences bovines. sur le problème de l'accès aux marchés pour le bétail ont eu des discussions avec le gouvernement indien En 1997, des représentants du gouvernement canadien

produits mis à la disposition des consommateurs sont entreprises d'Etat, si bien que la qualité et la quantité des dans les entreprises locales du secteur privé que dans les tiques ont pour effet de favoriser l'inefficacité aussi bien presque totale de concurrence sur le marché, ces polil'agriculture et les produits alimentaires. En l'absence indiennes dans des secteurs vulnérables tels que but avoué du régime est de protéger les entreprises incohérentes et au contournement des règles. Le régime d'attribution des licences se prête à des décisions De plus, en raison de son manque de transparence, le

Services financiers et assurances

partie de leurs affaires dans les régions rurales. ou non des capitaux propres étrangers, devront faire une d'investir des fonds à l'étranger et les assureurs, détenant 26 p. 100. La loi empêchera les nouvelles compagnies la coentreprise, a dix ans pour réduire sa participation à Le partenaire indien, qui détenait au départ 74 p. 100 de pays jusqu'à un maximum de 26 p. 100 du capital versé. tion étrangère dans les compagnies d'assurance privées du GIC de 1956 et la loi LIC de 1972 et autorise la participa-Société d'assurance sur la vie (LIC) de l'Inde par la loi à la Société d'assurances générale (GIC) de l'Inde et à la sur les assurances ainsi que le « privilège exclusif » accordé participation du secteur privé en modifiant la loi de 1938 de lui un organisme statutaire et ouvre l'industrie à la l'assurance qui a reçu la sanction présidentielle. La loi fait de réglementation et de développement du secteur de du Parlement indien ont adopté la loi sur l'organisme En octobre-novembre 1999, les chambres haute et basse

sous-secteur de la gestion de l'actif en Inde. financiers, en se fondant sur ses récents succès dans le de l'assurance et d'autres sous-secteurs des services tinuera de recommander une libéralisation dans le secteur étrangers à long terme. Le gouvernement canadien conde la majorité des partenaires indiens et des participants la possibilité d'un réajustement du portefeuille d'actions probablement son objectif d'ici octobre 2000 sans écarter investisseurs et aux concurrents étrangers, et qu'il atteindra ment tente d'ouvrir son marché de l'assurance aux secteur des services financiers, croient que le gouvernenies d'assurance canadiennes implantées en Inde dans le Les observateurs de l'industrie, notamment les compag-

Produits agricoles et produits manufacturés

a grames comestibles ont été entièrement éliminés le appliqués aux importations de pois et de légumineuses oléagineuses. Les droits de douane de 14,4 p. 100 agricoles ont été libérés, dont de nombreuses graines au cours de l'année, un certain nombre d'autres produits été retirée des restrictions aux importations et, plus tard mière tranche d'articles régis par les accords bilatéraux a la liste dans le cadre du budget de 1997. En 1998, la preexigée. Un grand nombre de ces articles ont été retirés de contrôlés à l'égard desquels une licence d'importation est interdits (les abats et le suif, par exemple) et des produits produits manufacturés. La liste comprend des produits produits interdits »), qui visent les denrées agricoles et les rapport avec sa balance des paiements (la « liste de L'Inde maintient un grand nombre de restrictions en

l'exonération fiscale temporaire et l'exemption des droits différentes concessions et encouragements, notamment tricité de plus de 500 mégawatts seraient admissibles à plus de 1 000 mégawatts et tous les projets d'hydroélectous les projets des centrales thermales interétatiques de septembre 1999, le gouvernement indien décidait que mentaires de la commission réglementaire centrale. En déjà constitué des commissions réglementaires compléréformes sont déjà en cours et de nombreux Etats ont de la distribution, entre autres choses. Certaines de ces de mégaprojets et de privatisation de la transmission et l'élaboration de politiques en matière d'hydroélectricité, de commissions réglementaires centrales et d'Etat et tion de nouveaux projets. Cela comprend l'établissement série de nouvelles politiques visant à favoriser la réalisabations. En 1998, le gouvernement indien a adopté une un manque de transparence dans le processus des approapprobations requises par le gouvernement central, et par probation au niveau des Etats, qui s'ajoutent aux réglementaire actuel, par des systèmes compliqués d'approjets très utiles sont d'autre part retardés par le régime réalisés dans le secteur de l'énergie reste très faible. Des propositions d'exploitation, le nombre de projets privés création d'un guichet unique pour le traitement des gouvernement concernant les projets prioritaires et la de production et les nombreuses proclamations du Malgré les besoins importants en nouvelles installations

dollars, au secteur de l'énergie. ments en Inde, lesquels sont évalués à 2 milliards de Inde; elle a alloué une partie importante de ses engaged'autres réformes dans ce secteur. La SEE est très active en un financement adéquat. Le Canada continuera de prôner à limiter le nombre de projets susceptibles de recevoir dans le secteur des services financiers contribue également du secteur de l'énergie. La présence de diverses contraintes cité pour qu'il soit mieux à même de planifier l'expansion capacités du personnel et à restructurer sa régie d'électril'État du Kerala financé par l'ACDI vise à améliorer les Kerala. Le projet de services d'infrastructure d'énergie de l'Uttar Pradesh, du Rajasthan, du Tamil-Nadu et du Etats de l'Orissa, de l'Andhra Pradesh, du Haryana, de restructuration de leurs activités, notamment celles des de développement, se sont lancées dans des entreprises de financées par la Banque mondiale et la Banque asiatique fond en comble ou les privatiser. Plusieurs de ces régies, appuis supplémentaires, ou encore les restructurer de pénuries d'électricité en Inde, il faudra leur accorder des vaise posture financière et, pour contribuer à réduire les La plupart des régies d'électricité des Etats sont en mau-

de douane.

désavantagé les fournisseurs canadiens. prometteur. L'élimination de cette concession a d'infrastructure en télécommunications sur ce marché les sociétés canadiennes, qui misent sur les projets avantageux pour les entreprises étrangères, notamment

capitaux propres étrangers. Les entreprises privées peuvent avoir jusqu'à 49 p. 100 de firmes de télécommunications cellulaires du secteur privé. chaque région, l'entreprise du gouvernement plus deux compagnie, en télécommunications de base, et pour présence de l'entreprise du gouvernement, plus une autre essentiellement consolidé son régime actuel, qui prévoit la communications de base dans le cadre de l'AGCS; elle a L'Inde a participé aux négociations en matière de télé-

télécommunications. tarifaires appliqués aux importations de produits de de licences pour les nouveaux réseaux et les taux diennes, notamment la transparence du régime d'octroi développements en Inde qui touchent les sociétés canacommunications. Le Canada continuera de suivre les commercialisation de la R-D en technologie des et à la résolution des orientations futures, y compris la ment à la gestion du spectre, à l'établissement de normes connexes du ministère des Télécommunications relative-— a aidé l'Inde à établir la TRAI et soutiendra les travaux dans lequel Industrie Canada est l'organisme d'exécution - (ICDA) lanciternation de développement international (ACDI) projet-cadre de télécommunications financé par l'Agence munications de l'Inde. Le Canada, par l'entremise du mesures positives de libéralisation du secteur des télécomtélécommunications en Inde à la fin de 1998 sont des travail pour élaborer une nouvelle politique en matière de tions de l'Inde (TRAI) et la nomination d'un groupe de 1997 de la Régie de réglementation des télécommunicatélécommunications le 20 octobre 1999. La création en Le Parlement indien a adopté la loi de 1999 sur les

Energie

de roupies (environ 135 milliards de dollars). croissante, ce qui exigera un investissement de 4 billions des dix prochaines années pour répondre à cette demande supplémentaires de puissance électrique installée au cours l'Inde estime que le pays aura besoin de 90 000 mégawatts fourchette de 9-10 p. 100. Le ministère de l'Energie de monde, ses taux de croissance annuelle se situant dans la des secteurs qui se développera le plus rapidement dans le Le secteur de l'énergie de l'Inde va sûrement devenir l'un

En octobre 1999, une nouvelle loi sur les télécommunications a été adoptée qui permettra aux fournisseurs de services de base et de services cellulaires de passer du système existant de droits de permis fixes à un régime de partage de revenu. Cela améliorera l'accès aux marchés pour les nouveaux arrivés.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- exhorter l'Inde à respecter ses engagements aux termes de l'ATI, notamment pour le matériel de télécommunications;
- veiller à ce que l'élimination graduelle accélérée des restrictions quantitatives sur les 1 429 lignes tarifaires restantes en vertu du récent accord entre l'Inde et les États-Unis (10 janvier 2000) profite également aux exportateurs canadiens, conformément aux règles de la NPF;
- exercer des pressions sur l'Inde pour qu'elle attenue les restrictions actuelles sur les importations de sperme de bovin en provenance du Canada;
- continuer à aider l'Inde à réformer ses politiques et ses règlements en matière de télécommunications.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes continuent d'éprouver des difficultés à percer sur le marché indien des produits et services de télécommunications. Dans le secteur des services de télécommunications. Dans le secteur des services de base et des services cellulaires, le manque de plémentaires après l'adjudication des contrats sont autant d'obstacles à l'accès au marché. Certains des nouveaux frais pour services de base et services cellulaires ont toutefrais pour services de base et services cellulaires ont toutefrais pour services de base et services cellulaires ont toutefrais pour services de base et services cellulaires ont toutefrais pour services de base et services cellulaires ont toute-

Les droits de douane élevés (de 40 à 50 p. 100) ont également nui à la capacité des entreprises canadiennes de vendre leurs produits sur le marché indien des rélécommunications. Le Canada est cependant encouragé par le fait que l'Inde a adhéré à l'ATI en prenant l'engagement d'ici 2005 au plus tard ses droits de douane sur une grande variété de produits des technologies de l'information.

Le 13 mai 1999, l'Inde a levé les droits de faveur sur du matériel de télécommunications d'intérêt pour le Canada et d'autres pays industrialisés; les nouveaux droits contreviennent maintenant aux obligations de l'Inde découlant de l'ATI. Les droits de faveur sur ces produits, annoncés dans le budget de février 1999, étaient très

en faveur de l'Inde. L'investissement canadien dans ce pays est relativement modeste comparé à celui des autres grands pays industrialisés; les investissements approuvés s'élevaient à 229 millions de dollars en 1998.

Depuis le début du processus de libéralisation, le gouvernement indien a régulièrement abaissé les droits de douane, depuis un sommet de 300 p. 100, en 1991, jusqu'à un maximum de 40 p. 100 en 1997-1998 (avec quelques exceptions). Cependant, les budgets de 1996-1997 et de poraires de 2 et de 3 p. 100 respectivement. Un autre 4 p. 100 de droits de douane supplémentaires spéciaux a été annoncé lors du budget de juin 1998. Le Canada a exprimé sa préoccupation à l'égard de ces droits de douane supplémentaires et abordera à l'OMC ce problème avec d'autres pays intéressés.

indiennes en octobre 1999. Canada-Inde qui visitait un certain nombre de villes le Canada en août 1999 et le Conseil de commerce la Confédération des industries indiennes qui visitait organisées visitant chacun des deux pays, notamment par un certain nombre de délégations commerciales entre le Canada et l'Inde ont, depuis lors, été facilités relatifs à l'investissement et au commerce bilatéraux liens d'échange et d'investissement. Les liens croissants fédéraux et de 300 gens d'affaires pour resserrer les sept premiers ministres provinciaux, de deux ministres ministre Chrétien a dirigé une délégation composée de Canada en Inde en 1996, au cours de laquelle le premier favorables qui expliquent le succès de la mission d'Equipe de plus de 4 000 dollars américains. Ce sont ces facteurs 40 millions de foyers indiens jouissent d'un revenu annuel à environ 470 milliards de dollars américains, et plus de technologies environnementales. L'Inde a un PIB évalué troniques, le développement d'infrastructure et les soit les télécommunications, le matériel et le génie élecdans les secteurs où le Canada est traditionnellement fort, merce et l'investissement canadiens, tout particulièrement L'Inde offre des possibilités intéressantes pour le com-

Résultats obtenus en 1999

En vertu de l'accord annoncé le 10 janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux permis d'importation ont été levées sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. Les sestrictions quantitatives sur 714 lignes tarifaires seront éliminées d'ici avril 2000, et d'autres droits seront éliminées d'ici avril 2000.

Appareils médicaux

Le marché du Taïpei chinois offre des possibilités intéressantes pour les exportateurs, mais la croissance de ce marché a été entravée par le traitement inéquitable réservé aux importations de différents pays. Les concurrents américains des exportateurs canadiens bénéficient d'un accès fondé sur la reconnaissance par le Taïpei chinois des régimes américains de contrôle de la qualité, alors que des garanties additionnelles sont exigées des exportateurs canadiens. Des efforts sont en cours pour exportateurs canadiens. Des efforts sont en cours pour obtenir une reconnaissance équivalente pour les

TERM!

Aperçu

dont un surplus commercial de 628 millions de dollars Canada et l'Inde a atteint 1,4 milliard de dollars en 1999, Le volume total des échanges de marchandises entre le une loi sur les designs et une loi sur les droits d'auteur. merce, une loi sur les indices géographiques de produits, des devises étrangères, une loi sur les marques de comles services financiers ci-dessous), une loi sur la gestion secteur de l'assurance (qui est détaillée dans la section sur l'organisme de réglementation et de développement du l'économie indienne. Ces lois comprennent : une loi sur visant à favoriser la libéralisation et la rationalisation de une liste impressionnante de projets de loi économiques et à moyen terme. Le nouveau gouvernement a déjà passé perspectives renaissantes de l'économie indienne à court des entreprises et du marché financier soulignent les qui en résulte, ainsi que la force des indices de confiance lors des élections générales de 1999 et la stabilité politique d'un gouvernement détenant une majorité importante étrangers destinés à des projets d'infrastructure. L'élection à l'exception près de la non-disponibilité de certains prêts ont jusqu'à présent eu peu d'effets sur l'économie indienne, et sanctions imposées à l'Inde après ses essais nucléaires cière des pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Les mesures n'a pas été encore sérieusement touchée par la crise finan-Les indicateurs économiques de base sont sains et l'Inde 2000, il devrait s'établir autour de la marque des 6 p. 100. finales démontreront qu'il a été équivalent en 1999. En Il est prévu que suite à leur compilation, les statistiques économique a été de 6 à 7 p. 100 par an de 1993 à 1998. des échanges et des investissements. Le taux de croissance programme de réformes économiques et de libéralisation importantes depuis 1991, année où l'Inde a lancé son L'économie indienne a subi des transformations

> Même si le Canada a démontré que les mesures quarantenaires rigoureuses préviennent la propagation de ces parasites en dehors des limites de Terre-Neuve et de l'île de Vancouver, le Taïpei chinois insiste pour obtenir des données d'enquête supplémentaires démontrant que les zones de production d'où seront expédiées les pommes de terre ne sont pas contaminées par ces insectes nuisibles. Le Taïpei chinois n'importe que des pommes de terre de semence en provenance de l'Alaska qui importe les mêmes produits du Canada. Les mesures phytosanitaires actuelles du Taïpei chinois permettent cependant les importations de pommes de terre de consommation de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et du Québec, pour lesquelles le Canada a demandé un contingent taritaire.

Légumes de serre chaude

Dans le cadre de ses efforts pour développer les marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre chaude a fait remarquer que le Taïpei chinois constitue un marché prioritaire. Le Taïpei chinois n'accepte que les fomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région non contaminée par le mildiou de la pomme de terre de type A-2 qui peut affecter les tomates. Le Canada soutient qu'une certification attestant que le fruit n'est pas contaminé par le mildiou devrait est suffisante. Les poivrons du Canada sont interdits parce qu'ils sont jugés susceptibles à la moisissure bleue, comme ce fut le cas en Ontario. Le Canada exercera des pressions pour être reconnu comme une région exempte de la moisissure bleue afin de permettre les exportations en moisissure bleue afin de permettre les exportations en provenance de la Colombie-Britannique.

Bois d'œuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché d'exportation important pour le catégories pour le bois résineux, mais seulement pour les catégories inférieures utilisées pour l'emballage. On estime que le marché serait ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais que les institutions financières et les sociétés d'assurance répriment ce débouché car ils craignent que le code du bâtiment sur le bois, de quatre pages, ne soit pas assez normatif et ne le bois, de quatre pages, ne soit pas assez normatif et ne adéquate. Appuyé par l'industrie canadienne, le Canada exercera des pressions pour que le Taïpei chinois modifie exercera des pressions pour que le Taïpei chinois modifie son code en se fondant sur ceux utilisés avec succès au con code en se fondant sur ceux utilisés avec succès au

négociations bilatérales à ce sujet se poursuivent. des mesures d'approvisionnement avec l'accord. Nos fournisseurs leur permettant de contester la conformité

avec les obligations de l'OMC. des procédures de transparence appropriées, en conformité merce. Le Taïpei chinois s'est engagé à mettre en œuvre vigueur de nouvelles lois et règlements touchant le comles procédures du Taïpei chinois relatives à la mise en l'absence de consultation préalable et de préavis dans Un des enjeux qui inquiète le groupe de travail a trait à

Viande de boeut

chinois afin qu'il renverse sa décision. Le Canada continue d'exercer des pressions sur le Taïpei bœuf canadien de catégorie AAA (viande coupée mince). élevé sur les importations de différentes catégories de 1999 lorsque le Taïpei chinois a appliqué un droit plus Choice). Cette situation s'est aggravée au milieu de l'année de qualité supérieur américaines (USDA Prime and Taïpei chinois applique sur toutes les catégories de bœuf AAA du Canada bénéficient des droits préférentiels que le certaines coupes de bœuf de choix et de bœuf de catégorie du Taïpei chinois à l'OMC. Actuellement, seulement supérieure seront éliminés graduellement après l'accession taines catégories de viande de bœuf canadienne de qualité Les droits discriminatoires adoptés de longue date sur cer-

la viande Contingents applicables à des produits de

exportateurs en février 2000. ont été annoncés en janvier 2000 et distribués aux de six mois, soit jusqu'au 30 juin 2000. Les contingents a rétabli les contingents tarifaires pour une autre période sions du Canada et d'autres intervenants, le Taïpei chinois chinois espérait avoir été admis à l'OMC. Suite aux presvigueur jusqu'au 1er janvier 2000, date à laquelle le Taïpei la viande jusque-là interdits. Ces contingents étaient en NPF applicables à l'importation de plusieurs produits de de concession pré-accession, des contingents tarifaires Au milieu de 1999, le Taïpei chinois a mis en place, à titre

Pommes de terre de semence

de nématode doré et de galle verruqueuse au Canada. nance du Canada parce qu'il est préoccupé par la présence l'importation des pommes de terre de semence en provepommes de terre de semence. Le Taïpei chinois interdit chinois de lever son interdiction sur les importations de pour la première fois en 1993, demandé au Taïpei terre de semence des provinces de l'Ouest, le Canada a, A la suite d'une requête de l'industrie des pommes de

> secteur jouiront encore d'un accès favorable aux marchés secteur de l'automobile, les fournisseurs canadiens de ce avec la libéralisation de son régime d'importation dans le membre de l'OMC. Comme le Taïpei chinois va de l'avant sur le commerce des aéronefs civils de l'OMC une fois Taïpei chinois s'est engagé à signer l'Accord multilatéral tireront également avantage de cette accession, car le importateurs de produits du secteur de l'aérospatiale prioritaires, tels que les produits de contreplaqué. Les pour ces produits et pour d'autres produits industriels obtenir un accès aux marchés plus sûr et plus ouvert cations. Les fournisseurs canadiens pourraient bien droits sur les produits informatiques et de télécommunisigné un ATI dans lequel il a accepté d'éliminer tous les chimiques de l'OMC. En outre, le Taïpei chinois a déjà l'harmonisation des droits de douane pour les produits sur les produits chimiques en vertu de l'Accord sur l'équipement médical, ainsi que la réduction des droits » de l'OMC, y compris les médicaments, le papier et l'élimination des droits pour les secteurs « zéro pour zéro négociations en vue de son accession, mentionnons les promesses faites par le Taïpei chinois dans le cadre des

> colza canola et de viande de bœuf. et plus ouvert pour les fournisseurs canadiens d'huile de l'accession se traduira par un accès aux marchés équitable et les produits alimentaires transformés. Par exemple, céréales, les graines oléagineuses, les produits de la viande gains, se trouvent des priorités canadiennes telles que les ment d'un meilleur accès aux marchés. Au nombre des et de produits du poisson et de la mer bénéficieront égale-Tout un éventail de produits agricoles et agroalimentaires

> > de ce pays.

évolués, et les services professionnels. financiers, les services de télécommunications de base et grand intérêt pour le Canada, notamment les services pris des engagements dans des secteurs qui suscitent un Dans le secteur des services, le Taïpei chinois a également

d'un protocole d'accession. porte sur l'ébauche du rapport du groupe de travail et Taïpei chinois sont passées à une étape finale en 1999, qui Les négociations multilatérales en vue de l'accession du

entes, et prévoiront un mécanisme autonome pour les d'appels d'offres publics seront équitables et transpardes secteurs clés et à obtenir l'assurance que les procédures fournisseurs canadiens cherchent à percer sur les marchés a également demandé d'adhérer à l'AMP de l'OMC. Les Dans le cadre de son accession à l'OMC, le Taïpei chinois

[AIPEI CHINOIS (TAÏWAN)

services financiers, par exemple. importations agricoles et agroalimentaires et le secteur des mesures protectionnistes qui ont des répercussions sur les tiques internes continuent de favoriser l'application de libéralisation des marchés, bien que les pressions politant. Cela a donné un élan vigoureux au commerce et à la devient un importateur régional de plus en plus imporen particulier en Chine et dans l'Asie du Sud-Est, et il qu'une source majeure d'investissements pour la région, du commerce. Le pays est un exportateur important ainsi L'économie du Taïpei chinois reste fortement tributaire Taïpei chinois s'élevait en 1999 à 4,58 milliards de dollars. tations de marchandises du Canada en provenance du septième marché du Canada. La valeur totale des importotales dans la région. Au niveau mondial, il constituait le Pacifique, représentant 6,3 p. 100 de nos exportations marchés d'exportation du Canada dans la région Asiedollars. Le Taïpei chinois était au quatrième rang des au Taïpei chinois ont atteint un total de 1,08 milliard de En 1999, les exportations de produits canadiens destinées Aperçu

Accession à l'OMC

conclusion formelle des discussions bilatérales. soires couvrant ces produits. Ces contingents ont facilité la en 1999 par le truchement de contingents NPF proviet de porc touchés. Le Canada a obtenu ce qu'il souhaitait un accès comparable pour les produits de viande de bœuf raient être conclues que lorsqu'il aurait obtenu lui aussi en faisant bien comprendre que ces dernières ne pourarrière. Cela a amené le Canada à rouvrir les négociations, pour plusieurs produits de viande a constitué un pas en ait accordé par la suite aux États-Unis un accès exclusif de 1997, le Canada croit que le fait que le Taïpei chinois 1999. Bien que les discussions se soient terminées à la fin il y a cinq ans, ont été officiellement conclues le 28 juin l'accès aux marchés avec le Taïpei chinois, qui ont débuté son accession à l'OMC. Les négociations bilatérales sur produits et services canadiens, dans le cadre des termes de sûr et non discriminatoire à ce grand marché pour les dossier, le Canada cherche d'abord à obtenir un accès plus Taïpei chinois concernant son accession à l'OMC. Dans ce Le Canada participe activement aux négociations avec le

Les conditions acceptées sur le plan bilatéral scelleront les engagements pris par le Taïpei chinois de libéraliser l'accès à ses marchés à partir de la date de son accession. Parmi

d'entreprises canadiennes ont décidé de tirer avantage du climat de libéralisation et se sont efforcées de profiter des nouvelles occasions d'acquisition.

touchant la propriété étrangère de terrain immoblier. coréennes. La Corée a également éliminé ses restrictions avoir des filiales locales et prendre possession de sociétés les maisons de courtage étrangères peuvent maintenant ments étrangers à la bourse a été éliminé. Les banques et locaux ont été levées et le plafonnement aux investisseétrangers sur les marchés obligataires et monétaires directs et de portefeuille. Les limites aux investissements financiers et réduire les obstacles aux investissements tionaux et les mouvements de capitaux, ouvrir les marchés été réalisés en Corée pour libéraliser les échanges internan'en reste pas moins que des progrès considérables ont commerciaux causés par la domination des chaebols. Il et les investisseurs ont souvent dû faire face à des problèmes traditionnellement opaque et dépourvu de transparence, Le processus d'élaboration des règles de la Corée était

de son conseil d'administration. société visée sans obtenir au préalable l'approbation d'acquérir la totalité des actions en circulation de la en œuvre des dispositions permettant aux étrangers le marché de l'investissement, mentionnons la mise Parmi les autres mesures qui ont permis de libéraliser investissements étrangers et 18, partiellement fermés. ment 13 secteurs demeurent entièrement fermés aux étrangers. Grâce à ces réformes toutes nouvelles, seuleinvestissements et d'établir des zones d'investissements ment disponibles, de simplifier les formalités relatives aux étrangers, d'élargir l'étendue des incitatifs fiscaux actuellecommerciaux maintenant ouverts aux investisseurs Cette loi a permis d'augmenter le nombre de secteurs nouvelle loi sur la promotion de l'investissement étranger. gouvernement coréen a adopté le 17 novembre 1998 une Afin de créer un climat d'investissement plus favorable, le

Le Canada a profité de la visite du président Kim au Canada en 1999 pour tenir une table ronde avec ce dernier et les chefs d'entreprises canadiennes qui investissent en Corée. Le Canada a également participé à d'autres activités, telles que la Foire d'investissement de l'APEC à Séoul et Technomart 99, un événement portant sur les partenariats en R-D.

Eau embouteillée

Le Canada reste préoccupé par les exigences restrictives au plan commercial relativement à la durée de conservation à l'étalage et par les lourdes exigences d'essais pour l'eau embouteillée qu'impose le gouvernement coréen. Il continuera de faire des démarches afin de résoudre ces questions.

Viande de phoque

La Corée maintient une interdiction informelle d'importation des produits du phoque en l'omettant du Code alimentaire coréen. Le Canada a fait de nombreuses démarches auprès des autorités coréennes depuis 1995 afin de faire approuver la viande de phoque pour la consommation humaine, faisant valoir que les phoques canadiens ne sont pas une espèce menacée. La question a été soulevée de nouveau à la réunion du GTPS de juin 1999 mais il n'y a pas eu de progrès. De l'information sera meirs du Code alimentaire canadien sur la viande de ments du Code alimentaire canadien sur la viande de decoupe sinsi que toute information de l'Office international des épizooties disponible sur le sujet, en préparation des discussions qui auront lieu à la prochaine réunion du GTPS.

Viande de bœuf

Le Canada intervient en tant que partie intéressée dans la plainte présentée à l'OMC par les États-Unis et l'Australie au sujet des règlements coréens qui limitent les canaux de commercialisation pour la viande de bœuf importée à certains magasins vendant seulement des importations, et de récentes magasins vendant seulement des importations, et de récentes magasins vendant seulement des importations, et de récentes mesures qui pourraient nuire à la capacité des utilisateurs finaux d'établir des relations commerciales directes avec les exportateurs. Le Canada a fait une présentation en tant que partie intéressée à la première réunion du groupe spécial de l'OMC avec les autres réunion du groupe spécial de l'OMC avec les autres parties; cette réunion a eu lieu en décembre 1999.

INVESTISSEMENT ET SERVICES

Même si la Corée représente le cinquième marché d'exportation du Canada, le total des investissements canadiens directs demeure modeste. Toutefois, ces dernières années, et tout particulièrement en réponse à la crise économique de pour réformer son régime réglementaire en matière d'investissements étrangers, et les mouvements des investissements canadiens ont montré des signes encourageants de croissance. La valeur globale des investissements canadiens est passée de 172 millions de dollars en 1998. Il appert que cette tendance se serait de dollars en 1998 et en 1999, car un certain nombre poursuivie en 1998 et en 1999, car un certain nombre

l'harmonisation des droits de douane pour les graines droits de douane sur tous les produits de colza canola ou canadien cherche à obtenir l'élimination permanente des de graines oléagineuses. C'est pourquoi le gouvernement més, dans le but de protéger les transformateurs coréens de droits de douane plus élevés sur les produits transforde droits de douane réduits sur les matières premières et ment la progressivité des droits, c'est-à-dire l'application concurrence au niveau des prix. La Corée favorise égaleduits sont interchangeables et qu'il y a entre eux une de colza canola correspondants, malgré le fait que ces prodouane inférieurs à ceux qui sont appliqués aux produits Corée maintient pour les produits du soja des droits de colza canola qui passait de 3 à 5 p. 100. Deuxièmement, la Corée décidait d'augmenter les droits sur le tourteau de augmenter de nouveau les droits. En décembre 1999, la ment canadien devra encourager la Corée à ne pas ramenés de 15 à 10 p. 100 en janvier 1999, le gouverne-

Droits de douane sur les pois fourragers

oléagineuses et produits connexes.

La Corée applique des droits de douane de 30 p. 100 sur les pois fourragers. Les droits perçus sur les produits concurrents sont généralement de moins de 5 p. 100 (orge à 1 p. 100, blé fourrager à 1 p. 100). Le Canada considère que le droit actuel décourage l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits fourragers, au détriment de l'industrie coréenne de l'alimentation animale. Afin de permettre à cette industrie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que les droits de douane sur les pois fourragers ne soient que les droits de douane sur les pois fourragers ne soient pas supérieurs à 5 p. 100.

Appels d'offres pour le soja

d elargir les règles de l'administration des importations. supérieure et qu'il serait dans l'intérêt des deux pays formation du soja pour ce qui est d'un produit de qualité besoins d'approvisionnement de son secteur de la transconsidère que la Corée ne peut actuellement satisfaire aux ou de prendre des engagements à long terme. Le Canada en fonction de la qualité, de soumissionner de petits lots système rigide, où il est impossible d'avoir des prix élevés tionaux, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un est administré par le truchement d'appels d'offres internapour les graines de soja de consommation humaine, qui Canada produit. La Corée impose un contingent tarifaire (qualité tofu) de première qualité et à prix fort que le les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja commercialisation de l'agriculture et de la pêche empêche Le régime coréen d'appels d'offres géré par la Société de

marchés. Le Comité sur la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but d'approfondir la coopération entre les secteurs privés des deux pays. Ce dernier concentre d'abord son attention sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications. La dernière réunion du Groupe de travail a eu lieu à Ottawa le le jei juin 1999.

Résultats obtenus en 1999

En juillet 1999, la Corée et le Canada ont signé l'Accord Canada—Corée sur le matériel de télécom-munications qui place les fournisseurs de matériel de télécommunications canadiens sur le même pied que leurs concurrents américains et européens.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- faire pression sur la Corée pour maintenir les droits appliqués de façon ouverte et ne pas revenir sur les réductions de droits;
- continuer de faire valoir son point de vue sur les problèmes techniques de l'accès au marché de l'eau embouteillée, dont les exigences gouvernementales restrictives concernant la conservation et les exigences coûteuses d'essai;
- continuer de faire pression sur les autorités coréennes pour obtenir les approbations nécessaires pour vendre de la viande de phoque en Corée;
- pour ce qui est de l'investissement et des services, continuer de demander l'inclusion de la libéralisation récente du secteur financier dans les engagements internationaux de la Corée au cours des nouvelles négociations de l'OMC sur les services;
- continuer d'être une partie intéressée dans les conflits de la Corée avec les États-Unis et l'Australie relativement à ses contingents de viande de bœuf.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graines et huile de colza canola

Les exportations canadiennes de produits de colza canola sont défavorisées de plusieurs façons par les pratiques douanières coréennes. Premièrement, il est impossible pour les exportateurs canadiens d'offrir des prix stables à long terme parce qu'ils ne peuvent compter sur le maintien en vigueur pendant plus de six mois des droits de douane appliqués. Par exemple, bien que les droits de douane appliqués à l'huile de colza canola aient été

fonction de ses propres intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer également au commerce des produits et services, ainsi qu'à l'investissement. En outre, Hong Kong demeure un point d'entrée clé au marché chinois, la valeur des produits canadiens réexportés en Chine totalisant 644 milbions de dollars en 1998.

Investissement

Les IED au Canada en provenance de Hong Kong continuent de montrer une croissance stable, étant passé de 2,7 milliards de dollars en 1994 à 3,4 milliards de dollars en 1998. En règle générale, les investisseurs canadiens ne rencontrent que peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong. La valeur des investissements canadiens à Hong Kong a augmenté, étant passé de 2,1 milliards de dollars en 1994 à 2,9 milliards de dollars en 1999.

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

Aperçu

En 1999, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont atteint un total de 1,93 mil-liard de dollars et les importations, 3,57 milliards de dollars. La Corée est le troisième plus important marché pour nos exportations de produits dans la région Asie-Pacifique (après le Japon et la Chine) et le cinquième dans le monde.

La politique économique de la République de Corée a pour but de promouvoir son industrie inferne et ses exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation et les formalités d'importation favorisent l'importation de malités premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Par exemple, la pratique coréenne de révision fréquente (tous les six mois) des droits de douane appliqués donne de sérieux problèmes aux exportateurs appliqués donne de sérieux problèmes aux exportateurs avec des importateurs coréens. Bien que les formalités avec des importateurs coréens. Bien que les formalités d'importation aient fait l'objet d'une certaine libéralisation, d'importants obstacles et règles rigides restent en place.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada—Corée, mis sur pied en avril 1994, a pour objectif d'accroître la coopération dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe des travail s'occupe des questions relatives à l'accès aux de travail s'occupe des questions relatives à l'accès aux

points de vente en gros ou d'entrepôt, ni gérer ceux-ci. peuvent être propriétaires de réseaux de distribution, de percer sur ses marchés. Les entreprises étrangères ne encore pratiquement toutes les sociétés étrangères de et à développer l'industrie intérieure mais empêche adopté une loi sur les assurances et se prépare à réformer technologique, ils l'encouragent fortement. La Chine a et les règlements de la Chine n'exigent pas de transfert ment permis mais durement réglementé. Même si les lois plusieurs secteurs, l'investissement étranger est techniquement étranger sans la permission officielle de l'Etat. Dans pas avec le plan de l'Etat. On ne peut faire d'investisseinvestissements étrangers dans des projets qui ne cadrent que. Le gouvernement chinois interdit toujours les médical, la protection de l'environnement et l'électroniles produits chimiques et les médicaments, l'équipement métallurgie, les matériaux de construction, la machinerie, nons les transports, les communications, l'énergie, la l'exportation. Au nombre des secteurs prioritaires, mentionles produits à forte valeur ajoutée destinés aux marchés de ment celles où entrent en jeu les technologies avancées et celles liées au développement de l'infrastructure, notam-

HONC KONC

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong conservera une autonomie notable en ce qui a trait à la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques et ce, jusqu'en 2047. Cette région jouit de son propre système financier et formule ses propres politiques monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong continue de circuler et d'avoir cours légal. Hong Kong continue de circuler et d'avoir cours légal. Hong Kong continue de circuler et d'avoir cours légal. Hong Elle peut établir des relations avec des États et des organismes internationaux sur des questions touchant l'économie, l'argent et les finances, les transports maritimes, les compargent et les finances, les transports maritimes, les compargent et les finances, les compargent et les finances, les transports maritimes, les compargent et les finances, les compargents et les finances et les finances de la controlle de la la controlle de la controlle de

Hong Kong demeure une économie de marché très libre avec pour ainsi dire pas d'obstacles à l'entrée ou aux affaires. À l'exception des taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, les boissons alcoolisées et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes jouissent toujours d'un excellent accès au marché de Hong Kong et il n'existe aucun problème sur le plan bilatéral en suspens à cet égard. Le gouvernement de Hong Kong poursuit l'élaboration de ses politiques économiques, financières et budgétaires en

> de porc. Malheureusement, aucun échange n'a eu lieu en vertu de ces protocoles. En novembre 1999, la Chine a signé un accord de principe avec le Canada qui établit un calendrier clair pour résoudre ces problèmes de restriction aux échanges.

Pommes de terre de semence

Il est actuellement interdit d'exporter des pommes de terre de semence canadiennes vers la Chine. En 1999, la Chine a terminé son évaluation des risques phytosanitaires que posent les pommes de terre canadiennes et a promis de mettre la dernière main à un protocole phytosanitaire d'ici la fin de 2000.

SERVICES

et offrent de grandes possibilités en Chine. représentent tous des secteurs d'expertise canadienne télécommunications et des services professionnels qui ment dans les secteurs des services financiers, des ou d'annuler ces restrictions dès son accession, notam-Chine à l'OMC, des engagements de la Chine de tempérer des négociations bilatérales en vue de l'accession de la les firmes étrangères. Le Canada a obtenu, dans le cadre pour l'octroi de permis qui sont discriminatoires envers exercer leurs activités dans certains secteurs, les critères s'établir, le nombre d'entreprises étrangères autorisées à tions, on peut citer les endroits où les entreprises peuvent des entreprises étrangères de services. Parmi ces restricchinois, la Chine persiste toutefois à limiter les opérations fait quelques percées dans certains secteurs du marché Bien que les fournisseurs canadiens de services aient

Investissement

Ces dernières années, les investissements canadiens directs ont enregistré une croissance stable, étant passé de 257 millions de dollars en 1994 à 464 millions de dollars en 1998. Le Canada persiste à considérer la Chine comme une priorité pour la négociation d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger et des négociations sont en cours. Au cours des six detrnières années, la Chine a été la deuxième plus grande destination des IED du monde. La valeur moyenne des nouveaux investissements augmente à un rythme constant et le profil des investissements moyens passe de petites entreprises familiales à des transactions plus compliquées de sociétés multinationales.

En promulguant des dispositions provisoires sur l'orientation de l'investissement étranger en 1995, le gouvernement chinois avait l'intention de mieux diriger les investissements étrangers vers des industries de base et

graduellement à 5 p. 100 dès son accession à l'OMC. tarif variable par un tarif de 15 p. 100 qui diminuera produit en Chine. La Chine a accepté de remplacer son importations au-dessous de celui du papier journal mondiaux qui avait eu pour effet d'abaisser le prix des

anticontingents de 1997. règlements sur les mesures antidumping et les mesures relatives aux dommages n'avaient pas été intégrées à ses tions de son examen judiciaire sur le dumping et les règles indiqué aux autorités chinoises qu'il craignait que les disposi-Corée. Ces droits vont de 57 à 79 p. 100. Le Canada a venant du Canada, des Etats-Unis et de la République de imposer des mesures antidumping sur le papier journal En juin 1999, la Chine a rendu une décision finale visant à

ment deux produits prioritaires canadiens seront soumis Canada-Chine sur l'accession de la Chine à l'OMC, seulepar cette nouvelle mesure. Dans le cadre de l'accord canadiennes vers ce pays en 1997 pourraient être touchées importés. Près de 20 p. 100 de la valeur des exportations s'appliquant à un certain nombre de produits agricoles mettre en place un régime de contingents tarifaires En 1997, la Chine a fait connaître son intention de Contingents tarifaires sur les produits agricoles

- tarifaire ne s'appliquera aux graines de colza canola. principal concurrent, l'huile de soja. Aucun contingent soumise au même niveau tarifaire que celui de son période de cinq ans. L'huile de colza canola sera tonnes et atteindra 1,13 million de tonnes après une adhéré à l'OMC, son contingent s'élèvera à 600 000 graduellement d'ici six ans. Une fois que la Chine aura Huile de colza canola : le contingent sera éliminé
- quatre ans. de tonnes et atteindra 9,3 millions de tonnes d'ici Blé: le contingent tarifaire s'élève à 7,3 millions

canadiens. tarifaires ne désavantage pas les producteurs agricoles avec la Chine pour veiller à ce que ce régime de contingents échanges. Le Canada continue de collaborer étroitement sible afin de ne pas susciter de distorsions dans les aussi ouverte, transparente, efficace et prévisible que pos-Il importe donc que ce régime soit appliqué de façon

Viande de bœuf et de porc

à des contingents tarifaires.

ouvert à l'exportation canadienne de viande de bœuf et qu'en vertu de ces protocoles le marché chinois serait de viande de bœuf et de porc avec la Chine. Il était prévu En 1997, le Canada a signé des protocoles d'importation

EXEMPLES DE PROBLÈMES D'ACCÈS

Matériel et services de télécommunications

pas aux produits manufacturés au niveau local. satisfaire à des normes réglementaires qui ne s'appliquent permettent aussi de croire que les exportateurs doivent rager la production locale de matériel. Certains indices acheteurs de produits de télécommunications à encoude l'information a parfois invité publiquement les d'acquisition pour ce secteur; le ministère de l'Industrie inquiétudes quant au processus d'appel d'offres et à la Chine vont bon train. Il subsiste toutefois certaines Les ventes de matériel canadien de télécommunications

et de libéralisation de ce secteur. permet de faire avancer le processus de déréglementation dans le cadre d'un effort pour favoriser la concurrence de l'établissement d'un troisième transporteur national fournisseurs étrangers de matériel. L'annonce récente monopole créera de nouveaux débouchés pour les par des anciens transporteurs de monopole ou de pararageante et le déclin progressif d'un marché dominé La commercialisation croissante de ce secteur est encou-

marché chinois. sociétés canadiennes qui sont déjà implantées sur le PAGCS à l'égard de ce secteur, ainsi que le traitement des œuvre des engagements pris par la Chine en vertu de munications. Le Canada surveillera de près la mise en Canada demeure le secteur des services de télécomen vue de son accession à l'OMC, une des priorités du Dans le cours des négociations bilatérales avec la Chine

aux entreprises étrangères d'investir dans ce secteur. la Chine a promis d'examiner la possibilité de permettre des sociétés étrangères qui ont déjà investi dans ce secteur, Face aux réactions que cette annonce a provoquées au sein reprises de services Internet et de contenu sur Internet. interdisait aux investisseurs étrangers de former des coent-Le gouvernement chinois a annoncé dernièrement qu'il

Papier journal

chute brutale des prix du papier journal sur les marchés fluctuations de prix et a été adopté en réaction à une but de compenser les pertes de recettes découlant des achats de produits bas de gamme. Ce taux variable a pour pour les importations à prix élevé à 45 p. 100 pour les échelle, les droits de douane pourraient varier de 3 p. 100 se situant à 550 dollars américains la tonne. Suivant cette tionnelle au prix du produit importé, le montant de base le papier journal dont la valeur est inversement propor-En 1997, la Chine a imposé un nouveau tarif variable sur

étrangères et locales (aucun traitement national) et le manque de traitement équivalent pour les importateurs venant des différents pays. L'application de permis et de contingents à l'importation dans de nombreux secteurs ou sur de nombreuses marchandises nuit également à l'accès libre et équitable aux marchés chinois. Pour devenir membre de l'OMC, la Chine devra, entre autres, éliminer graduellement ses contingents à l'importation, mettre en œuvre des normes uniformes touchant tous les produits et traiter les importateurs de tous les pays mentres de l'OMC sur un pied d'égalité.

et de codes plus adéquats. bâtiment permettrait de faciliter l'élaboration de normes ment d'un comité bilatéral sur les normes et les codes du matériaux de construction et la construction, l'établissed'accès aux marchés. Dans certains secteurs, tels que les améliorer l'accès par le truchement de mécanismes ainsi obtenir l'application des normes internationales et entraves commerciales dissimulées ou inutiles. Il espère celles qui sont strictement qualitatives et constituent des normes appliquées et cherche à détecter et à éliminer le Canada s'efforce d'obtenir une liste transparente des contexte des négociations en vue de son accession à l'OMC, Dans le cours de ses discussions avec la Chine dans le façon à restreindre le commerce aussi peu que possible. entraver l'accès aux marchés au lieu d'être imposées d'une relatives aux inspections obligatoires, ne servent qu'à techniques de la Chine, notamment les conditions Le Canada craint aussi que les normes et les règlements

tabac et le maïs de semence. latrices pour les autres produits canadiens, notamment le Chine à mettre en place un système d'approbations réguscientifiques objectifs. Le Canada persiste à exhorter la pour régler ces problèmes en se fondant sur des principes accord, la Chine a convenu d'établir un échéancier clair et de pommes de terre de semence. En vertu de cet exportations canadiennes de viande de bœut et de porc, problèmes qui durent depuis longtemps touchant les quarantaine ont signé un accord de principe relatif à des de l'inspection des entrées et des sorties et de la mise en en vue de l'accession, l'ACIA et l'Administration d'Etat transparent. Tandis que se poursuivaient les négociations la Chine, d'un système scientifique d'approbation plus l'ACIA visent à encourager et à faciliter l'adoption, par déployés pour obtenir une collaboration étroite avec de barrières tarifaires souvent très grandes. Les efforts mesures sanitaires et phytosanitaires et qui s'accompagnent certain nombre de problèmes qui prennent la forme de Les importateurs de produits agricoles font face à un

Avant de pouvoir être admise, la Chine doit conclure les négociations à Genève sur un cadre global afin de finaliser les formalités d'accession à l'OMC. Elle doit aussi negocier certains accords bilatéraux d'accès aux marchés avec d'autres membres de l'OMC. Comme les negociations se font selon le principe de la NPF, dès que la Chine sera membre de l'OMC, tous les autres pays membres sera membre de l'OMC, tous les autres pays membres pourront profiter des meilleurs résultats découlant de pourront profiter des meilleurs résultats découlant de l'ensemble des négociations bilatérales.

Même si la Chine a réduit de façon importante les niveaux de ses droits d'importation au cours des cinq dernières années, des tarifs élevés sur certaines importations demeurent un obstacle majeur aux exportateurs canadiens. L'accord Canada—Chine sur l'accession à l'OMC prévoit des réductions de droits sur un large éventail de produits industriels et agricoles prioritaires, qui représentaient 1,5 milliard des exportations en 1998. Les droits chinois sur des produits canadiens prioritaires tomberont d'une moyenne de 12,5 p. 100 à une moyenne et demi. Dans le domaine des produits de haute technologie et demi. Dans le domaine des produits de haute technologie régis par l'ATI (tels que le matériel de télécommunications), régis par l'ATI (tels que le matériel de télécommunications), la Chine prévoit éliminer tous les droits d'ici cinq ans.

Le régime commercial de la Chine n'est pas fout à fait transparent et présente de réels défis pour les sociétés canadiennes. L'accès à un examen judiciaire équitable des règlements par les représentants chinois réglementant les questions de commerce ou d'investissement est inconsistant. En outre, en raison de la nature de plus en plus décentralisée de l'administration chinoise et de l'autonomie grandissante des centres de pouvoir locaux, dont les unités administratives agissent souvent sans égard aux ordonnances du gouvernement national ou aux lois écrites adoptées par les autorités centrales, les lois et les écliments sont souvent mis en œuvre sans tenir compte règlements sont souvent mis en œuvre sans tenir compte des conséquences.

Pour adhèrer à l'OMC, le gouvernement chinois doit s'attaquer aux problèmes de manque de transparence, d'inaccessibilité aux examens judiciaires et d'applications incompatibles des lois et des règlements. Le processus d'accession à l'OMC permettra également de faire prendre conscience à la Chine que la mise en œuvre des règles commerciales aux niveaux local et régional devrait être plus uniforms.

Dans le cadre du présent régime commercial, au nombre de problèmes les plus saillants, on peut citer les tarifs à l'importation variables, les différentes normes, les règles sur l'investissement compliquées ou non transparentes, le manque de traitement équivalent des entreprises

augmentation de 0,2 p. 100 par rapport à 1998. La valeur totale des produits importés se chiffrait à 8,91 milliards de dollars, une augmentation de 16,5 p. 100 par rapport à 1998.

Avec près du quart de la population mondiale et une classe moyenne en expansion, la Chine est un marché de consommation très prometteur au niveau mondial. Le mode de vie de plus en plus occidentalisé parmi les classes moyennes urbaines et l'atténuation des politiques isolationnistes du gouvernement chinois font que ce marché est d'autant plus attirant pour le Canada.

Comme le précise le Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong 2000, la stratégie du Canada tient pleinement compte du fait que la Chine occupe rapidement une place de plus en plus importante dans les affaires mondiales. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est un élément essentiel pour appuyer les relations à long terme et encourager l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques, tant mondiales que régionales.

Malgré les possibilités qu'offre la Chine, un nombre important de problèmes et de pratiques gênent l'accès intégral du Canada à ce marché. Les sociétés canadiennes ne doivent pas oublier que la Chine consiste en de nombreux marchés régionaux distincts, comparables à ceux des États-Unis ou de l'Union européenne, chacun fonctionnant et évoluant selon un mode distinct et souvent autonome. Certains éléments de l'ancienne économie planifiée sont, cependant, toujours en place de sorte que le gouvernement central continue de jouer un rôle clé, et parfois décisif, dans certains types d'activités économiques ou de projets qui dépassent un seuil-limite.

Accession à l'OMC

Le 26 novembre 1999, le Canada et la Chine ont conclu un accord sur un large éventail de problèmes d'accès aux marchés associés à l'accession de la Chine à l'OMC. Un accord séparé a été conclu sur des problèmes sanitaires et phytosanitaires clés touchant les produits agricoles. L'accord Canada—Chine porte sur les produits agricoles et industriels ainsi que sur tous les secteurs de services, et ment membre de l'OMC. Il a été signé à Toronto par le ment membre de l'OMC. Il a été signé à Toronto par le pettigrew s'était entretenu auparavant avec les membres du Conseil commercial Canada—Chine afin de discuter de l'importance des relations commercial canada—Chine afin de discuter de l'importance des relations commerciales entre les deux pays.

particulièrement dans le secteur des services financiers. Le gouvernement a présenté des mesures, notamment l'adoption de lois sur les états financiers consolidés et les faillites, en vue d'accroître la transparence en matière de finances et de faciliter la restructuration interne, ce qui favorisera l'investissement étranger.

Le Japon impose quelques restrictions officielles sur les IED et s'est appliqué à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions légales qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf dans certains secteurs réglementés. Le gouvernement n'impose pas de contraintes aux excédents d'exportation ou d'autres mesures relatives aux IDE liés au commerce pour les entreprises cherchant à investir au Japon. En outre, les risques associés aux investissements, tels que l'expropriation et la nationalisation, ne constituent pas un enjeu dans ce pays.

plus important investissement canadien au Japon à ce jour. qui est évalué à près de 1 milliard de dollars et représente le Financière Manuvie à la compagnie d'assurance Daihyaku, faut mentionner l'investissement en participation de la rapport à l'année précédente. Au nombre de ces fusions, il étrangères a néanmoins augmenté de 30 p. 100 par nombre de fusions et d'acquisitions par des entreprises acquisitions. Au cours des neuf premiers mois de 1999, le retard sur la participation étrangère aux fusions et aux l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Le Japon a du et des alliances ou règlements qui permettent de bloquer l'ensemble, des réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans longue date ne sont toujours pas éliminés. Au nombre de l'OCDE et toute une série d'obstacles structuraux de petite comparativement aux grandes nations membres de directs au Japon par rapport au PIB est toujours la plus Quoi qu'il en soit, la part des investissements étrangers

CHINE ET HONG KONG

CHINE

Aperçu La République populaire de Chine (sans compter la Région administrative spéciale de Hong Kong) se classe au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada. En 1999, les exportations totales de produits à destination de la Chine atteignaient 2,48 milliards de dollars, une

l'indépendance de l'organisme de réglementation. d'interconnexion et de formalités administratives, et dominante des entrepreneurs attitrés, les problèmes principes de réglementation, notamment la position égard au respect du Document de référence sur les

Services financiers

qu'elles puissent partager leurs activités. auront terminé leur processus de libéralisation afin compagnies d'assurance et les maisons de courtage espérer que, d'ici la fin de l'an 2000, les banques, les concurrence, tels que les restrictions à l'entrée. Il est à Certains obstacles, néanmoins, enfreignent toujours la des restrictions relatives aux opérations de change. financier Japonais, en grande partie grâce à l'élimination 1996, a mené jusqu'à présent à la libéralisation du système réformes de type « Big Bang » du Japon, annoncé en sociétés canadiennes de ce secteur. Le programme de maintenant en cours offrent de nouvelles possibilités aux importantes du secteur des services financiers du Japon La réforme, la déréglementation et la restructuration

celles offertes à leurs concurrents étrangers ou locaux. à ce qu'elles puissent profiter des mêmes occasions que de services financiers nouvelles sur ce marché pour veiller L'ambassade a collaboré étroitement avec certaines sociétés gent de faire des investissements importants au Japon. canadiennes ont déjà augmenté leurs activités ou envisatitrisation d'actifs et les assurances. Plusieurs sociétés nécessaires, mentionnons la gestion de produits, la sociétés canadiennes ont l'expérience et les compétences Parmi les domaines d'intérêt particulier, dans lesquels les

Investissement

du Japon. La déréglementation est en cours, tout étrangers étaient essentiels à la reprise économique de principes officiel déclarant que les investissements Japon, et le premier ministre rendait public un énoncé tions visant à améliorer le climat d'investissement au un rapport qui renfermait sept séries de recommandaavril 1999, le Conseil japonais de l'investissement a publié des investissements étrangers à l'intérieur du pays. En indications voulant que le Japon désire accroître sa part d'appréciation de cette valeur compte tenu des récentes liards de dollars en 1994. On note des signes encourageants à 1997, mais une baisse comparée au sommet de 3,5 milliards de dollars, soit une légère augmentation par rapport directs au Japon se chiffre maintenant à près de 3,2 mildes IED en 1998. La valeur des investissements canadiens étranger au Canada, représentant 8,1 milliards de dollars Le Japon est une source importante d'investissement

organismes de classification enregistrés Organismes d'homologation enregistrés et

gences quant aux équivalences aux normes intérieures. transparents et compréhensibles, par exemple, pour ses exiencourage également le Japon à élaborer des systèmes vers l'internationalisation des normes japonaises, le Canada naissant que cela représente une nouvelle étape importante élaborer des normes propres au marché japonais. En reconfier le plus possible à des normes internationales plutôt qu'à en œuvre de cette décision, le Canada incitera le Japon à se d'OCE aux organismes étrangers. Dans le cours de la mise pied un processus permettant de donner le statut d'OHE et Le Canada se réjouit de la décision du Japon de mettre sur

qu'ils reconnaissent aussi les caractéristiques des autres pas fondés uniquement sur le bois d'œuvre tsugi, mais de construction traditionnelles (zairai) au Japon ne soient formance en cours d'élaboration touchant les méthodes Le Canada s'efforce de veiller à ce que les critères de perdans le secteur traditionnel de la construction Critères de performance du bois d'œuvre utilisé

services de construction. rageraient les PME à concurrencer dans le secteur des les critères n'entraînent pas de coûts tels qu'ils découde 10 ans, le Canada encourage le Japon à veiller à ce que En mettant en œuvre ce nouveau système de garantie Garantie de 10 ans contre les vices structuraux

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services de télécommunications

espèces, par exemple, la pruche.

derrices Internet. genérales en exploitation, y compris des fournisseurs de On compte également plus de 7 000 entreprises de type II trôlées par des fournisseurs de services locaux étrangers. nombre dépasse 90 actuellement ---, plus de 40 sont con-Parmi les entreprises de type II spéciales (revente) — leur de ces entreprises est contrôlée par une société canadienne. important est financé par des exploitants étrangers. Lune implantées sur le marché Japonais, dont un nombre (Lype I) annications (Lype I) (Lype I) télécommunications pour les sociétés étrangères. Il y a ture importante du marché japonais des services de Au cours de la dernière année, on a assisté à une ouver-

entreprises canadiennes ont signalé certains problèmes eu touchant les services de télécommunications de base. Des du Japon de ses engagements dans le cadre de l'AGCS Le gouvernement continue de surveiller la mise en œuvre

prévoyaient des normes axées sur la performance en ce qui concerne les aspects atructurels d'une construction. En conséquence, de nombreux aspects de cette loi qui relèvent des incendies demeurent normatifs, limitant ainsi la construction de bois et rendant la construction de bois et rendant la construction de bois et rendant la construction de prévention de bois et rendant la construction de prévention des incendies de conception des bâtiments, de nouvelles techniques de conception des bâtiments, de prévention des incendies et de lutte contre les incendies, le incendies et de lutte contre les incendies, le incendies, devrait également adopter des normes axées sur incendies, devrait également adopter des normes axées sur la performance.

Le Canada encourage le gouvernement japonais et les organismes responsables des questions relatives aux incendies :

- I) à élaborer des normes de protection contre les incendies axées sur la performance qui visent à prévenir les incendies et à contrôler leur propagation à partir de sources intérieures et extérieures;
- 2) à élaborer des normes sur les sorties de secours axées sur la performance;
- 3) à veiller à ce que ces normes soient fondées sur des preuves scientifiques sûres et adaptées aux conditions propres aux bâtiments du Japon;
- 4) à examiner d'autres conceptions de prévention des incendies et de prolifération qui comprendraient des systèmes de distributeurs rotatifs et autres pratiques internationales, telle l'utilisation de murs coupe-feu;
- 5) à procéder à la mise en œuvre des nouvelles normes de protection contre les incendies axées sur la performance d'ici cinq ans.

sur la performance pour réviser ses normes JAS. insistera pour que le Japon adopte une approche axée exportations importantes vers le Japon. Le Canada pas l'épinette, le pin ou le sapin, qui représentent des nœud. La nouvelle norme JAS 143 proposée ne régit problèmes relatifs au ratio de la portion de flache et de espèces canadiennes et japonaises, notamment les résultats des essais scientifiques à long terme sur des compte de ses données ou de ses positions, comme les norme soit adoptée sans qu'on ait tenu suffisamment terminée d'ici avril 2000. Le Canada craint que cette touchant la classification du bois d'œuvre devrait être des Pêches, la révision quinquennale de la norme JAS 143 périodiques du ministère de l'Agriculture, des Forêts et Dans le cadre du nouveau système d'examens fixes et Révision des normes agricoles japonaises

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION ET LOCEMENT

La mise en œuvre anticipée, en 1999, des modifications à la loi sur les normes du bâtiment visant à introduire des normes du bâtiment axées davantage sur la performance (plutôt que d'employer des normes de prescription) devrait être très favorable aux exportateurs canadiens, à l'égard des matériaux de construction importés avantageraient les consommateurs japonais et les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois. À cette fin, le Canada et le Japon poursuivent leur collaboration dans le cadre d'une reconnaissance mutuelle des normes, de l'échange des données d'essai pour les matériaux de construction et de l'examen conjoint des riaux de construction et de l'examen conjoint des mâtéromes des des constructions.

Le Canada poursuivra ses consultations bilatérales avec le Japon concernant la révision des codes du bâtiment du Japon pour soutenir les objectifs de stimulation des améliorations de qualité des logements du Japon et faciliter les exportations canadiennes de matériaux de construction. Plus particulièrement, le Canada s'efforce d'éliminer d'autres restrictions sur les constructions à ossature en bois (par exemple, en révisant les codes de prévention des incendies), de veiller à ce que les méthodes d'essai et les critères d'essai soient transparents et de permettre aux organismes étrangers de devenir des organismes d'approbation reconnus.

Retrait des restrictions sur la construction de structures en bois à trois étages

Depuis les révisions des codes du bâtiment annoncées en 1997, la construction de structures en bois à trois étages est maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, mais le gouvernement limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des distance limite de propriété importants et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Dans leur ensemble, ces restrictions limitent sérieusement l'utilisation de structures en bois à trois étages dans les quasi-zones d'incendie. La grandeur des édifices qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés. Il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions spéciales, telles que les hôtels.

L'un des principaux obstacles de la réforme réside dans l'approche japonaise des codes de prévention des incendies. La plupart des codes et normes de comportement relatifs aux incendies n'ont pas été touchés par les mont relatifs aux incendies normes du bâtiment qui modifications à la loi sur les normes du bâtiment qui

Nourriture pour poisson en contenants

Le tarif des douanes japonaises permet l'importation en franchise de droits de nourriture pour poissons et autres animaux si celle-ci se trouve dans des « conteneurs hermétiquement clos ne pesant pas plus de 10 kilogrammes chacun ». Les conteneurs plus grands et ceux considérés comme non hermétiquement clos sont soumis à un droit de 36 ¥ par kilogramme (soit une baisse de 4 ¥ par kilogramme as compter du 1^{ex} avril 2000). Les autorités sont en train d'examiner si le terme « hermétiquement clos » en train d'examiner si le terme « hermétiquement clos » d'interprétation plus sévère pour les produits importés que pour les produits japonais.

Exportations d'huîtres vivantes

En réponse à une demande spécifique des producteurs d'huîtres en Colombie-Britannique, des fonctionnaires de l'ACIA négocient avec leurs homologues japonais pour obtenir l'autorisation d'exporter des huîtres vivantes au Japon. L'ACIA a conduit des essais spécialisés et a fourni des données aux fonctionnaires japonais. Le Japon a effectué une visite sur place en Colombie-Britannique en décembre 1999. Les fonctionnaires de l'ACIA travaillent décembre 1999, Les fonctionnaires de l'ACIA travaillent décembre la maintenant à mettre au point un arrangement final au début de l'an 2000.

Poivrons de serre

L'industrie canadienne des légumes de serre, en particulier en Colombie-Britannique, développe des marchés pour ses produits au Japon. En janvier 1999, le Canada a présenté des arguments en faveur de la reconnaissance d'une zone libre d'insectes nuisibles en Colombie-Britannique. Des discussions techniques avec le Japon doivent commencer en 2000.

uio

En décembre 1998, le Japon a approuvé un protocole en matière d'importation pour le foin fumigé en provenance du Canada. Le Japon s'inquière de l'entrée de la mouche de Hesse, également un parasite du riz. L'industrie canadienne du foin tient à faire approuver le protocole de traitement thermique, jugé plus économique que la fumigation. Même si les premiers essais n'étaient pas concluants, la méthode de traitement thermique a été tous les parasites. Le Canada présentera le protocole de traitement thermique a été tous les parasites. Le Canada présentera le protocole de traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point par l'industrie.

seront utilisées pour les aliments qui sont considérés comme étant « substantiellement équivalents » sur le plan de leur utilisation, composition ou valeur nutritive, à d'autres produits « conventionnels » et servent par conséquent à décrire le processus, et non le produit. Le Japon n'a indiqué aucun niveau minimal touchant le contenu de l'OGM; les étiquettes des aliments peuvent donc généralement porter la mention « sans OGM » s'il peut être prouvé que les aliments n'étaient pas en culture avec des OGM ni distribués par les mêmes systèmes.

Il est difficile pour l'instant d'évaluer l'incidence de ces mesures. Il reste encore beaucoup d'enjeux à déterminer, notamment l'étendu du système d'étiquetage, la mesure dans laquelle ce système sera appliqué aux nouveaux produits et si le système inclura également la culture d'autres OGM. Le Canada a exprimé ses préoccupations relatives à la méthode d'étiquetage japonaise, auprès du Japon et du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC.

Les étiquettes obligatoires seront en vigueur en avril 2001, un an après l'examen prévu par le Japon des normes agricoles japonaises. Le Canada continuera de suivre de près la question et présentera des observations, si besoin est, pour veiller à préserver son accès aux marchés pour les produits alimentaires canadiens.

Examen, variété par variété, de tomates du Canada

Le Japon exigesit que l'importation de tomates soit approuvée variété par variété. La justification scientifique d'une telle approche est contestable. Outre que l'examen variété par variété est coûteux, il retarde l'introduction de nouvelles variétée sur le marché au fur et à mesure de leur pour les tomates cultivées commercialement problème en développe constamment des variétés nouvelles et améliorées. Par exemple, après sept ans de discussions et d'essais bilatéraux, le Japon a levé en septembre 1997 l'interdiction d'importer sept variétés de tomates canalimentes dont une seule continuait d'être produite sur une base connecriale.

En juin 1998, le Canada a présenté aux représentants japonais toutes les données scientifiques et techniques requises pour cinq nouvelles variétés. Le Japon a tardé à donner son approbation finale. En 1999, le Canada a fait des démarches de haut niveau pour obtenir non seulement l'approbation des cinq variétés mais aussi l'élimination de l'exigence de faire approuver de nouvelles variétés de tomates. À la suite de ces interventions, le Japon a annoncé en septembre 1999 qu'il mettait fin à l'exigence d'une approbation variété par variété des à l'exigence d'une approbation variété par variété des à l'exigence d'une approbation variété par variété des promates canadiennes, réglant de la sorte le problème.

terrain dans d'autres variétés de la même espèce. ont déjà été soumis à des essais environnementaux sur le au Japon, en particulier lorsque ces traits caractéristiques ment modifiées seulement destinées à être transformées ne devraient pas être requis pour les variétés génétique-Japonaise pour importation. Les essais environnementaux probation commerciale nord-américaine et l'approbation processus actuel maintient un écart de 18 mois entre l'apsystème japonais à un niveau plus élevé; cependant, le nord-américaines et permet qu'une plante entre dans le nementale en plusieurs étapes reconnaît les approbations cultures. Le système japonais d'acceptation environou de traits caractéristiques transgéniques dans d'autres caractéristiques supplémentaires génétiquement modifiés, s'agisse de colza canola comportant des traits ceptation de cultures transgéniques subséquentes, qu'il de préoccupation et pourrait causer des retards dans l'ac-Le processus japonais d'approbation reste un sujet

d'accepter ces normes d'approbation seront poursuivis. Brassica Rapa. Les efforts visant à persuader le Japon distinction entre les sous-espèces Brassica Napus et bation de sécurité alimentaire ne devrait pas faire la et d'approbation environnementale, le processus d'approest déjà le cas dans les processus d'approbation de pâture ments (pâture, aliments et environnement). Comme cela Le Japon a trois systèmes distincts d'approbation des ali-

organismes genetiquement modifiés Etiquetage de produits alimentaires contenant des

à ses besoins alimentaires. en provenance de pays comme le Canada pour répondre OGM. Le Japon dépend énormément des importations grand importateur mondial de produits contenant des contenant des OGM. On croit que le Japon est le plus des étiquettes obligatoires pour les produits alimentaires pommes de terre et les produits à base de ces aliments, à 30 produits alimentaires, notamment le soja, le maïs, les En août 1999, le Japon annonçait qu'il allait soumettre

pas, pour le moment, porter une étiquette. Ces étiquettes besoin de passer par un processus de détection, ne doivent contiennent ni ADM ni protéine et n'ont donc nullement huiles raffinées (telles que l'huile de colza canola) qui ne étiquette. Les produits hautement transformés, dont les génétique, les produits en question doivent porter une de protéines et d'ADN résultant d'une modification analytiques existantes permettent de détecter la présence méthodologie actuellement disponible. Lorsque les méthodes a adopté une démarche pragmatique fondée sur la Le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches

> priorités dans les prochaines négociations de l'OMC. néfastes de ces mesures sur le marché. Cela fera partie des tions des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets cherche une solution pouvant répondre aux préoccupaseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada elles créent un lourd climat d'incertitude chez les fournisde porc. Comme elles sont administrées présentement, sujet de grave préoccupation pour les producteurs canadiens

Droits de douane sur l'huile de colza canola

de produits connexes tels que la margarine. trie japonaise de l'extraction de l'huile et de la fabrication tarifs très élevés visent à protéger vigoureusement l'indusvalorem de ce tarif s'est établi à entre 24 et 32 p. 100. Ces produits durant les premiers mois de 2000, l'équivalent ad de baisse des prix du marché. En raison du faible prix des rière tarifaire en vigueur pour les importations en période du ler avril 2000), ces taux assurent la constance de la barbrute et 13,2 ¥ par kilogramme d'huile raffinée à compter l'Uruguay Round (soit à 10,9 ¥ par kilogramme d'huile spécifiques d'environ un tiers depuis la conclusion de montant par kilogramme. Malgré la chute des taux une base de tarification spécifique, c'est-à-dire un certain Les droits du Japon sur les huiles à friture s'appliquent sur

Acceptation de colza canola transgénique

plan de la sécurité. nécessaires, mais attend toujours d'être approuvée sur le reçu les approbations environnementales et alimentaires 1999, trois variétés ont été approuvées et une quatrième a transgéniques supplémentaires en 1997 et en 1998. En conventionnelle. Depuis, le Japon a approuvé sept variétés transgéniques à des descendances dérivées de façon que en 1996 et étendu par la suite l'approbation de grains l'importation de trois variétés de colza canola transgénition et la sécurité de l'alimentation. Le Japon a approuvé de lignes directrices touchant l'environnement, l'alimentavariétés devront être approuvées par le Japon en fonction dont l'approbation soit demandée au Japon. De nouvelles première culture canadienne à modification génétique plante de colza canola. Le colza canola transgénique est la l'insertion d'un gène provenant d'une autre espèce dans la déterminés ou l'amélioration de la qualité nutritive, par trait caractéristique, tel que la tolérance à des herbicides gie transgénique désigne l'introduction d'un nouveau 1999 étant évaluées à 590 millions de dollars. La technolocoles exportés au Japon par le Canada, les expéditions de Le colza canola est le plus important des produits agri-

Accès au marché — priorifés du Canada en Pan 2000

- réduire les droits imposés sur les huiles végétales (notamment l'huile de colza canola), les aliments transformés, les produits forestiers (papier journal, bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en pois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux OSB et poutrelles laminées), les viandes rouges, le poisson, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir;
- faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires au Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits agroalimentaires et les matériaux de construction;
- continuer de participer aux processus de consultation officielle du Japon et de cerner les obstacles réglementaires intérieurs qui enfreignent la croissance économique et entraînent des coûts additionnels pour les entreprises et les consommateurs;
- le Canada et le Japon amorceront la négociation d'un accord bilatéral visant la coopération en matière de politique de concurrence.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agrealimentaires projeson at boissons

tions de l'OMC. aux marchés sera envisagée dans le contexte des négociavelle réduction de droits ou concession touchant l'accès des négociations de l'Uruguay Round et que toute nouses politiques sont conformes aux engagements pris lors subventions. Dans de nombreux cas, le Japon soutient que exigences phytosanitaires en matière d'importation et les mentation environnementale et l'étiquetage d'OGM, les touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'expériproduits et il est préoccupé par certaines mesures japonaises Canada cherche à ouvrir ce marché important pour ses 19,4 p. 100 pour atteindre 165 milliards de dollars. Le de produits agroalimentaires et de poisson ont chuté de son et de boissons. En 1999, les exportations canadiennes importations nettes de produits agroalimentaires, de pois-Le Japon est le plus grand marché mondial pour les Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Mesures de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et congelé

Le Canada est préoccupé par l'application des mesures de sauvegarde japonaises (hausses du prix minimal à l'importation et droits de douane plus élevés) qui restreignent la croissance des importations de ce produit. Depuis leur adoption en 1995, ces mesures de sauvegarde ont été un

produits dérivés des ressources naturelles tandis que les sociétés canadiennes concevaient le marché japonais comme un défi de taille.

Le Conseil des gens d'affaires Canada-Japon a indiqué son intention de procéder à un examen de suivi sur les débouchés pour le commerce et l'investissement entre les deux pays et de soumettre son rapport accompagné de recommandations à sa prochaine réunion qui aura lieu au Japon en mai 2000. Le gouvernement canadien se réjouit de cette initiative et attend avec impatience qu'on lui communique les points de vue des deux secteurs privés sur les moyens à utiliser pour revigorer et élargir les relations économiques entre les deux pays.

Le Canada cherche à savoir si les modifications proposées par le Japon aux organismes de télécommunications gouvernementaux visée dans l'AMP de l'OMC sont en harmonie avec cet accord et assurent l'accès aux marchés pour les fournisseurs de services de télécommunications canadiens.

Résultats obtenus en 1999

- Le Japon a modifié sa loi sur les normes agricoles japonaises (JAS) permettant ainsi aux organismes étrangers d'obtenir le statut d'organismes d'homologation enregistrés (OHE) et d'organismes de classification enregistrés (OCE).
- Le Japon a approuvé l'importation de toutes les variétés de tomates canadiennes et a convenu d'éliminer l'examen variété par variété pour les tomates canadiennes.

 La réforme, la déréglementation et la restructuration
- majeures du secteur des services financiers du Japon ont donné lieu au plus important investissement canadien qui n'ait jamais été fait au Japon.
- amélioré les conditions d'accès aux marchés pour le contreplaqué canadien.
- Le Japon a fait un pas en avant en remplaçant son système d'évaluation et d'approbation des produits fondé sur l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système d'organismes étrangers d'évaluation et d'organismes d'approbation reconnus. Le lapon adopte de plus en plus des normes
- Le Japon adopte de plus en plus des normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.
- Le Japon a éliminé son programme de subvention aux produits génétiques de source laitière, ce qui améliorera l'accès aux marchés pour les semences boyines canadiennes.

Lors de la mission d'Équipe Canada, le ministre Pettigrew a rencontré son homologue japonais, le ministre Yosano, a rencontré son homologue japonais, le ministre Yosano, afin d'examiner le dossier des relations économiques entre rement des liens économiques avec le président du conseil d'administration de la Toyota Motor Corporation et président du conseil d'administration du Keidanren, Hirochi économique Canada—Japon du Keidanren, Hirochi Okuda. Il s'est également entretenu avec le président du conseil d'administration de la JETRO, M. Hatakeyama. Ces organismes sont essentiels à la consolidation des relations économiques entre le Japon et le Canada.

Alors que les réunions portant sur la politique commerciale de na relation économique et commerciale, elles s'accompagnent d'autres discussions commerciale, elles s'accompagnent d'autres discussions courantes à propos de sujets déterminés entre les divers ministères et organismes canadiens et japonais, dans des secteurs tels que les télécommunications, l'aculture, les normes sur les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports, pour n'en nommer que quelques-uns. La variété des thèmes des réunions donne une indication de la profondeur de la relation économique et commerciale la profondeur de la relation économique et commerciale la profondeur de la relation économique et commerciale

Le Canada et le Japon sont fous deux favorables aux initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales et ils les encouragent; ils participent notamment à la Conférence annuelle des gens d'affaires Canada-Japon, qui se tiendra en mai 2000, et ont participé au forum annuel Canada-Japon, qui a eu lieu à Ottawa en cotobre 1999.

Japonais percevaient le Canada comme une source de dans les relations bilatérales. L'étude a démontré que les invitait le secteur privé à s'engager à remettre de l'ardeur prendre d'autres mesures de libéralisation des marchés et relations. Le rapport sommait les deux gouvernements de deux pays étaient loin de réaliser le plein potentiel de leurs le Japon, les membres de l'étude ont découvert que les et les mouvements des investissements entre le Canada et des qui permettront de renforcer et d'élargir les échanges Toronto. En cherchant à trouver et à examiner des méthol'institut des affaires internationales de l'Université était sous la direction du professeur Wendy Dobson, de le Japon et le Canada. Cette étude, financée par la JETRO, pris une étude sur l'avenir des relations économiques entre Commerce international et de l'Industrie du Japon a entreministres Chrétien et Hashimoto, le ministère du Suivant les discussions préliminaires entre les premiers

En septembre 1999 a eu lieu la plus importante visite entre les deux pays: la mission d'Équipe Canada à Tokyo et à Osaka. Cette mission, dirigée par le premier ministre, comprenait les premiers ministres provinciaux et les leaders des territoires ainsi que quelque 269 gens d'affaires et autres représentants canadiens. Cette toute première visite d'Équipe Canada à un important pays industrialisé a porté surtout sur le commerce bilatéral, mais visait également une vaste gamme d'enjeux, tels que la paix et la sécurité, l'aide publique au développement, les sciences arctiques, la R-D dans le domaine de l'espace, les recherches arrait appoint au sociale, la sécurité sociale et la culture.

La mission commerciale d'Équipe Canada a cherché tout particulièrement à mettre l'accent sur les forces du secteur de la haute technologie afin de « regraver » le Canada dans la mémoire des Japonais en tant que société de technologie d'avant-garde et d'encourager une plus grande diversification dans les relations commerciales grande diversification dans les relations de base.

En tout, la mission commerciale d'Équipe Canada a facilité la transaction de 34 contrats commerciaux évalués à plus de 450 millions de dollars, dont plusieurs ont été conclus dans le secteur de la haute technologie avec des PME. La mission a été très bien reçue au Japon, étant perçue comme une preuve opportune de confiance en l'économie à venir du Japon et a reçu une bonne couverture des médias japonais.

Le MAECI et les gouvernements provinciaux et territoriaux ont entrepris dans tout le Canada, en collaboration avec l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO), une série de séminaires et autres activités visant à prolonger l'élan imprimé par la mission d'Équipe Canada.

GÉRER LA RELATION COMMERCIALE

Le Canada et le Japon continueront de promouvoir le développement commercial et la coopération économique de no vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint annoncé en septembre 1999 lors de la mission d'Équipe Canada menée par le premier ministre Jean Chrétien. Le Communiqué conjoint mouvoir la coopération des deux gouvernements de promouroir la coopération en matière de réglementation en vue de faciliter les échanges de produits réglementation en saluait également l'intérêt du secteur privé envers la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

NODA

Aperçu

japonaise et des nouveaux débouchés qu'elle offre. menter par suite de la déréglementation de l'économie les investissements canadiens directs au Japon vont augportefeuille au Canada et, selon les indications récentes, part, le Japon est une source importante de placements de fectionnés de technologie de pointe pour le Japon. D'autre en plus importante d'importation de divers produits per-Le Canada est aussi en train de devenir une source de plus colza canola, le bois d'œuvre et les maisons préfabriquées. produits clés tels que le charbon, l'uranium, les graines de tant que fournisseur au Japon d'un certain nombre de au Canada. Le Canada occupe une position de leader en au quatrième rang parmi les investisseurs étrangers directs européenne, avec 2,55 p. 100 du total des exportations, et commerciaux du Canada après les Etats-Unis et l'Union Le Japon se situe au troisième rang des partenaires

En 1999, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a augmenté de 3,3 p. 100 pour atteindre 19,8 milliards de dollars. Les exportations sont tombées de 3,2 p. 100 et totalisent 9,2 milliards de dollars et les importations, s'élevant à 10,6 milliards, ont augmenté de commercial bilatéral. La même année, nos exportations de services s'élevaient à 1,4 milliard de dollars et nos importations, à 1,1 milliard de dollars. Malgré le climat de récession actuel, la tendance à long terme au Japon est à me augmentation de la demande des importations de produits à prix concurrentiel, ce qui représente une possibilité importante de d'expansion de ce marché pour les pointés importantes de la demande des importations de produits à prix concurrentiel, ce qui représente une possibilité importante d'expansion de ce marché pour les exportaleurs canadiens.

Dans le cadre du Plan d'action du Canada pour le Japon, les milieux d'affaires et tous les paliers de gouvernement coopèrent pour exploiter les débouchés offerts dans cinq secteurs à forte croissance: l'agroalimentaire et les péches, le tourisme, les technologies de l'information, les matériaux de construction et les produits de soins de santé et instruments médicaux. Le Plan attire également l'attention sur les nouvelles perspectives qu'offre le marché japonais (dans des secteurs tels que l'environnement, l'aérospatiale, les énergies nouvelles et l'électricité, et l'éducation) par suite de la transformation de la structure de l'économie, de la déréglementation de la structure de l'économie, de la déréglementation de la chucin des l'indistrie canadienne de ces évolutions et l'incire à l'industrie canadienne de ces évolutions et l'incire à adapter ses produits au marché japonais.

Au nombre des domaines de la facilitation du commerce auxquels l'APEC s'intéresse activement, citons les normes, la conformité et les formalités douanières. Ces efforts persistants permettront de stimuler le commerce régional et d'en réduire les coûts. Ils rendront le climat commercial d'en réduire les coûts. Ils rendront le climat commercial plus stable et plus prévisible, et créeront de nouvelles occasions de former des réseaux et des partenariats.

En 1999, l'APEC a notamment:

- et la réforme réglementaire; et la réforme réglementaire;
- elaboré un ARM sur l'évaluation de la conformité du nnatériel électrique et électronique;
- terminé l'annuaire APEC des services professionnels;
- elaboré un site Web sur la conformité à l'an 2000 pour faciliter l'échange d'information et offrir des trousses d'outils de préparation;
- terminé une étude sur le développement du circuit alimentaire de l'APEC;
- publié une étude sur l'adoption du commerce électronique par les PME des économies membres de l'APEC;
- appuyé huit étapes précises pour favoriser la libéralisation complète du marché des services aériens dans la région;
- publié le document « International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999 »;
- publié le document « Competition Law for Developing Countries »;
- mis à jour et republié sur support papier et sur Internet le Guide des régimes d'investissement de l'APEC.

En l'an 2000, le Canada veillera à élaborer une initiative complète pour renforcer la facilitation du commerce au sein de l'APEC. Cette initiative sera conforme aux directives données par les dirigeants de l'APEC à Aucldand et visera à accroitre les débouchés offerts aux entreprises canadiennes dans la région. En outre, le Canada continuera de promouvoir le dialogue sur les questions de politique et le développement des capacités dans le domaine des politiques sociales et de l'adaptation structurelle. Il envisage de continuer d'encourager l'engagement concret du public envers l'APEC, notamment en établissant un dialogue avec les organismes de la société civile, afin d'accroître l'appui en faveur des réformes économiques essentielles à une croissance et à une prospérité régionales durables.

Tous les documents de l'APEC sont disponibles sur Internet (www.apecsec.org.sg).

depuis sa création, au gré des événements du e programme commercial de l'APEC a évolué

et des petites entreprises. particulièrement compte des besoins des consommateurs favoriserait son développement et qui tiendrait tout l'établissement d'un régime réglementaire propice qui que le rôle premier du secteur public est de veiller à ordinaires qu'offre le commerce électronique et déclaré Auckland, les ministres ont reconnu les possibilités extraengagement en faveur des économies ouvertes. A la crise financière, ce qui prouve bien la fermeté de leur recours à des mesures protectionnistes pour faire face à souligné le fait qu'aucun membre de l'APEC n'a eu restrictions injustifiées à l'exportation. Ils ont également pour les produits agricoles et des interdictions ou marchés et l'abolition des subventions à l'exportation duquel figureraient de vastes négociations sur l'accès aux nouveau cycle de négociations de l'OMC à l'ordre du jour septembre 1999, ces derniers ont demandé la tenue d'un qui s'est tenue à Auckland, en Nouvelle-Zélande, en de la Réunion des dirigeants économiques de l'APEC multilatéral. Dans la déclaration qui a été publiée à la suite informelle en vue de consolider le système de commerce continueront de tenir des rencontres de discussion commerce mondial. Les ministres et les dirigeants

règles de l'OMC. libre-échange bilatéraux ou régionaux conformes aux néanmoins pas la possibilité de conclure des accords de merce et les investissements; pour y arriver, elles n'excluent 2010/2020, soit un marché libre et ouvert pour le comatouts clés pour atteindre le but qu'il se sont fixé pour sur l'établissement de règles et la libéralisation comme les économies membres de l'APEC continueront de miser Dans le contexte des prochaines négociations de l'OMC,

celles visant la libéralisation du commerce. dollars américains dans la région, contre 29 milliards pour l'APEC permettront d'accroître le PIB de 46 milliards de mesures de facilitation du commerce déjà prises par Une étude récente, réalisée en 1999, concluait que les pris dans le domaine de la libéralisation du commerce. des coûts et l'augmentation du PIB que ceux qu'elles ont échanges mutuels auront plus d'incidence sur la réduction actuels des économies membres en vue de faciliter leurs pour le compte de l'APEC a conclu que les engagements n'en demeure pas moins qu'une étude effectuée en 1997 cette matière puissent bien ne pas faire la manchette, il les différents éléments de son programme de travail en dans le domaine de la facilitation du commerce. Bien que LAPEC se concentrera sur la consolidation de ses travaux



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

du matériel de télécommunications. Il s'attend notamment à ce que la Russie consolide tous ces tarifs aux taux actuels ou à des taux inférieurs, à ce qu'elle se joigne à diverses initiatives zéro-zéro convenues à l'OMC et à ce qu'elle offre un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale de services en octobre 1999. Le Canada lui demandera de prendre des engagements fermes concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, dont les services informatiques et connexes, les services financiers, les services de construction, les services environnementaux et les services de transport. Il cherchera aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires en ce qui concerne tions et des mesures discriminatoires, consommation à les modes fourniture transfrontières, consommation à l'étranger et présence commerciale dans ces secteurs.

Investissement

La protection des investissements canadiens en Russie reste une priorité pour le Canada, qui a des intérêts considérables dans ce pays, particulièrement dans les secteurs minier et pétrolier et gazier. Le développement des ressources naturelles ainsi que d'autres formes de développement des infrastructures, des services et de l'industrie sont des domaines qui ont du potentiel pour les investisseurs canadiens.

Bien que le gouvernement russe ait déclaré qu'il était prioritaire d'encourager l'investissement étranger, il s'est révélé difficile d'instaurer un climat d'investissement stable et attrayant. Les investisseurs sont actuellement confrontés à de nombreux problèmes, dont le crime et la corruption, les niveaux d'imposition, la complexité des lois et le flou qui les entoure, ainsi que l'absence de recours judiciaires efficaces pour régler les différends en matière d'investissement.

L'Accord de protection de l'investissement étranger signé par le Canada et l'URSS en 1989 ne donne aux investisseurs canadiens qu'une protection limitée lorsqu'on la compare à celle conférée par des accords plus récents du genre de l'ALENA. Des négociations, entreprises en janvier 1998, se poursuivent cette année afin de convenir d'un nouvel accord qui instaurera des conditions plus favorables à une augmention de l'investissement canadien.

certificats de conformité (par exemple, en matière d'incendie, de santé et de sécurité au travail), tous délivrés par des autorités réglementaires différentes (et parfois en concurrence les unes avec les autres). Il est souvent difficile d'obtenir l'information publiée sur ces exigences. L'application inconsistante des procédures douanières et le manque de transparence au niveau des changements des droits de douane, des règlements, des tarifs et des licences d'exportation sont aussi une source de difficultés pour les exportations sont aussi une source de difficultés pour les exportations et les investisseurs canadiens.

Par le biais de la CEI et d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada prône des réformes au code fiscal russe, des procédures pour le règlement des différends et l'exécution des engagements contractuels et des politiques cadres pour le développement des ressources. Il a aussi pressé la Russie de lever les nombreux obstacles administratifs au commerce et à l'investissement et d'uniformiser l'application et l'exécution de ses lois et règlements.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et il mène des discussions bilatérales avec la Russie dans le but de faire avancer le dossier.

Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC à des conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'adhésion de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Bien que du progrès considérable ait été fait ces dernières années, la Russie a encore beaucoup à accomplir pour années, la Russie a encore beaucoup à accomplir pour que son système commercial et économique satisfasse que son système commercial et économique satisfasse plus aux normes de l'OMC. Le Canada continuera de demander plus aûr et non discriminatoire pour les fournisseurs plus aûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale de tarifs en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou et il y a eu d'autres discussions depuis. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme du matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, des produits agricoles et agroalimentaires, des véhicules et produits agricoles et agroalimentaires, des véhicules et

PÉDÉRATION DE RUSSIE

lovine

des services alimentaires et de la haute technologie. gazier et, dans une moindre mesure, dans les secteurs principalement dans les secteurs minier et pétrolier et Russie était estimé à environ 1,25 milliard de dollars, événements. En 1999, l'investissement direct canadien en leurs activités en Russie, optant d'attendre la suite des lars. La plupart des exportateurs canadiens ont réduit de 17 p. 100 en 1999 pour s'établir à 607 millions de dolimportations de produits russes au Canada ont diminué 288 millions en 1998 et à 166 millions en 1999. Les dramatique, passant 379 millions de dollars en 1997 à diennes de marchandises en Russie ont chuté de façon Depuis la crise financière en 1998, les exportations cana-

sur la protection des investissements étrangers. Russie à l'OMC et de la négociation d'un nouvel accord (CEI) bilatérale, des négociations d'accession de la de la Commission économique intergouvernementale important marché émergent principalement par le biais ment canadien s'emploie à améliorer l'accès à cet matériaux d'habitation et de construction. Le gouvernetion des ressources, de l'agroalimentaire et des les industries canadiennes dans les secteurs de l'extracment. La Russie restera un marché stratégique clé pour les réformes structurelles continuent d'avancer lente-L'économie russe montre des signes de reprise, bien que

Relations bilatérales

l'Extrême-Orient russe. économiques plus étroits entre l'Ouest canadien et niveau du secteur forestier et de la promotion de liens aussi des projets d'activités ponctuelles de la CEI au exportateurs et les investisseurs canadiens. On examine améliorer les débouchés et l'accès au marché pour les industriel dans les technologies de pointe, travaillent à minière, l'Arctique et le Nord et le développement culture, l'habitation et la construction, l'exploitation travail sectoriels, centrés sur le pétrole et le gaz, l'agrientreprises canadiennes et russes. Plusieurs groupes de commerce et d'investissement, auxquels font face les ner les sources de friction et les obstacles, en matière de La CEI a été établie en 1995 afin d'identifier et d'élimi-

ment que pour différent produits il faille de multiples leurs produits puissent entrer en Russie. Il arrive fréquemmultitude d'essais et de normes de certification avant que Les exportateurs canadiens doivent composer avec une

> des négociations. étroitement avec les parties intéressées tout au long prises, provinces, ONG). Le gouvernement a collaboré reçu l'appui de Canadiens de tous les milieux (entreattentes des Canadiens à ce sujet. Les négociations ont vastes consultations visant à connaître les intérêts et les ciations avec les pays membres de l'AELE à la suite de A la fin de 1998, le gouvernement a amorcé des négo-

> d'outre-Atlantique. échange que le Canada aura conclu avec des partenaires faciliter le commerce. Ce sera le premier accord de librerence et lancera un programme de concertation pour coopération dans le domaine de la politique de concurlectuelle. L'accord instaurera un nouveau concept de que les services, l'investissement et la propriété inteldra pas de nouvelles obligations dans des secteurs tels douane et la facilitation du commerce. Il ne comprensoutiendra principalement l'élimination des droits de terminées plus tard cette année. L'éventuel accord AELE sont en bonne voie et il est prévu qu'elles seront Les négociations d'un accord de libre-échange Canada-

> régionaux. sera progressif sur le plan des accords commerciaux probablement un chapitre sur la concurrence qui de forums multilatéraux. En outre, il contiendra des interactions du même genre dans un large éventail la coopération bilatérale. Il ouvrira également la voie à naître de nouvelles occasions prometteuses et facilitera munes. Cet accord de libre-échange Canada-AELE fera possèdent un patrimoine de valeurs et d'activités comont déjà établi de solides relations bilatérales et s'épanouir. Le Canada et les pays membres de l'AELE de commerce ou d'investissement ne peuvent que bilatéraux, régionaux ou multilatéraux, les relations dans le cadre d'accords de libre-échange, qu'ils soient du commerce et de l'investissement. Nous croyons que ferme du Canada en faveur d'une libéralisation générale avec les pays de l'AELE montre bien l'engagement Cette initiative visant à conclure un accord de libre-échange

au secteur des embarcations de plaisance. la Suisse et qui ne comprend aucune disposition relative ment identiques, à l'exception de celui qui nous unit à Commission européenne. Tous les ARM sont pratiquel'Ouest qui sont soumises aux directives de la conclus avec toutes les autres nations de l'Europe de l'ARM Canada-Suisse et s'ajoutera à ceux qui ont été complément à l'ARM Canada-Union européenne et à des six premiers mois de l'an 2000. Il constituera un avec l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège au cours Un accord de reconnaissance mutuelle devrait être signé

vigueur. Le plein respect des dispositions des procédures d'acquisition n's pas été démontré. L'accès aux marchés de l'UE dans un certain nombre de secteurs intéressant les fournisseurs canadiens (dont le matériel et les services de télécommunications, le matériel de transport et les services publics d'électricité) reste bloqué. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons obstacles qui restreignent l'accès à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada poursuit ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans le cadre du Groupe de travail sur les aux exe dossiers dans le cadre du Groupe de travail sur les marchés publics de l'OMC, en vue de réduire encore ou d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Même si la libéralisation des marchés européens des services de télécommunications se poursuit sans difficulté, les sociétés canadiennes ont cerné certains problèmes. Au cours de l'année dernière, le gouvernement a surveillé les règles allemandes relatives à l'interconnexion avec les réseaux de fournisseurs communs pour veiller à ce que les coûts et les conditions demeurent fidèles à l'esprit du Document de référence sur les principes de réglementation. Il est à espérer que les mesures d'harmonisation pourront atténuer le problème des coûts. La Commission aussi constaté plusieurs obstacles que doivent toujours a aussi constaté plusieurs obstacles que doivent toujours aussi constaté plusieurs obstacles que doivent toujours amatière de rapidité et de transparence du processus matière de rapidité et de transparence du processus de libéralisation.

ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANCE

En 1997, le premier ministre a déclaré que le Canada serait favorable à la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE, qui comprend l'Islande, la Morvège, la Suisse et le Liechtenstein. Les échanges bilatéraux de marchandises étaient estimés à 5,1 milliards de dollars en 1999 (exportations canadiennes : 1,2 milliard de dollars; importations : 3,9 milliards de dollars). Les investissements directs des pays membres de l'AELE dans le marché canadien totalisaient 5,2 milliards de dollars en 1998 et se concentraient dans les secteurs des activices financiers, de l'assaurance, des produits chimiques, de l'exploitation pétrolière et gazière terrestre et marine, et de la pétrolière et gazière terrestre et marine, et de la

Le Canada bénéficiait depuis longtemps d'une dérogation annuelle accordée à la condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et à la certification de zones exemptes de maladie à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick pour toutes les exportations vers l'UE.

En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence canadiennes. Au cours de la deuxième et de la troisième années de cette dérogation pluriannuelle, la période d'expédition sera augmentée pour s'étendre du let décembre au 31 mars. Le Canada attend maintenant la publication de cette décision dans la législation de l'UE et, ultérieurement, dans celle de l'Italie, du Portugal et de la Grèce.

Interdiction des matériaux à risque spécifié En juillet 1997, I'UE a proposé d'interdire l'utilisation de matériaux à risque spécifié dans le cadre des mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB). À l'origine, l'interdiction devait couvrir les produits d'origine animale utilisés dans les aliments, le fourrage et les engrais, ainsi que dans les cosmétiques, les médicaments et les produits industriels, et aurait été appliquée à la et les produits industriels, et aurait été appliquée à la

fabrication du suif et des produits qui en sont dérivés.

En novembre 1998, la Commission a diffusé une ébauche de sa nouvelle proposition à l'égard des matériaux à risque spécifié, qui catégorise les pays en fonction du risque d'ESB. Le Canada a présenté des renseignements à l'UE à l'appui de notre affirmation selon laquelle le Canada n'est pas touché par l'ESB.

En décembre 1998, le Conseil des ministres de l'Agriculture de l'UE a reporté pour une troisième fois consécutive l'application de l'interdiction visant les matériaux à risque spécifié, cette fois jusqu'au 1° janvier 2000. En décembre report jusqu'au 31 mars 2000, car elle comptait adopter une nouvelle proposition. Cette nouvelle proposition devrait desser les pays selon le code ESB de l'Office international des épizooties. Selon leur statut, les pays seraient tenus d'appliquer différentes mesures en ce qui concerne l'élimination des matériaux à risque spécifié. La nouvelle proposition ne viserait pas les produits industriels, les cospoposition ne viserait pas les produits industriels, les cosmétiques ou les médicaments, ni les instruments médicaux.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Ce n'est que récemment que l'UE a obtenu l'accord des États membres pour la mise en œuvre des modifications legislatives requises pour que l'AMP de l'OMC entre en

effectués par le Canada lui-même. salubrité des aliments, et par les examens scientifiques organe international chargé d'établir les normes de anabolisantes a été confirmée par le Codex Alimentarius, commerciale injustifiée. L'innocuité des hormones

rapports au plus tard en mai 1999, mais elle ne l'a pas fait. POMC en janvier 1998. L'UE devait se conformer aux groupe spécial a été confirmée par l'Organe d'appel de fondée sur une preuve scientifique. La conclusion du sanitaires et phytosanitaires, étant donné qu'elle n'était pas l'UE contrevenait à l'Accord de l'OMC sur les mesures groupe spécial a conclu en août 1997 que l'interdiction de Le Canada et les États-Unis en ayant référé à l'OMC, un

accès libre au marché de l'UE pour le bœuf canadien. l'interdiction. Le Canada cherche toujours à obtenir un mesures compensatoires satisfaisantes ou n'aura pas levé vigueur aussi longtemps que l'UE n'aura pas offert de concombres et les cornichons. Ces mesures resteront en I'UE, notamment la viande de bœuf et de porc, les droits de rétorsion sur plusieurs produits importés de compensation, le Canada a imposé en août 1999 des et qu'elle n'a pas proposé de mesures acceptables de Comme l'UE a dérogé à ses obligations envers l'OMC

vérification. Des groupes de travail ont été formés pour accord, le Canada et l'UE élaboreront des principes de satisfasse aux normes adoptées sous l'égide de cet nants alimentaires. Afin de veiller à ce que chaque partie que cet accord s'applique à l'étiquetage et aux contamiles questions de salubrité des aliments et de faire en sorte doter d'un réseau efficace pour la diffusion des avis sur normes équivalentes dans les domaines pertinents, de se septembre 1999. Les membres ont convenu d'établir des tre cet accord en œuvre. Il a tenu sa première réunion en bilatéral. Un comité de cogestion a été formé pour metdu Canada et de l'UE et vise à faciliter le commerce de reconnaître l'équivalence des mesures sanitaires du poisson. Cet accord établit un mécanisme permettant merce des animaux vivants, du poisson et des produits accord sur l'équivalence vétérinaire qui régit le com-Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un Accord d'équivalence vétérinaire Canada-UE

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE est Pommes de terre de semence

faire avancer les travaux sur chacun de ces enjeux.

bactérien et du viroïde de la filosité des tubercules. diennes. L'UE s'inquiète particulièrement du flétrissement européenne pour les pommes de terres de semence canarequise pour maintenir l'accès au marché de l'Union

> système de certification à ses exigences. reconnaisse la conformité de notre norme et de notre norme. Le Canada cherchera à obtenir de l'UE qu'elle certification et d'accréditation pour compléter cette également en train d'élaborer un système national de biologique des produits agricoles et alimentaires. On est répond aux exigences de l'UE relatives à la production Canada est d'avis que cette nouvelle norme canadienne gestion biologiques des cultures et de l'élevage. Le les principes qui doivent inspirer la production et la nationale relative à l'agriculture biologique. Elle énonce le Conseil canadien des normes adoptait la Norme basées ou non sur l'interprétation de l'UE. En avril 1999, membres mettent en œuvre leurs propres normes, générale ne sont pas encore en vigueur, certains Etats alimentaires biologiques. Même si ces règles de portée

PHYTOSANITAIRES APPLIQUÉES AUX IMPORTATIONS **K**ECLEMENTATIONS SANITAIRES ET

Nématode du pin

commerce de bois d'œuvre résineux canadien. sement du nématode du pin dans l'UE sous l'effet du excessive, étant donné le risque négligeable d'établistraitement obligatoire à la chaleur comme une exigence Le Canada a indiqué à maintes reprises qu'il considère le de bois d'œuvre résineux canadien non traité vers l'UE, exigence a eu pour effet d'interrompre toute exportation pour assurer la destruction du nématode du pin. Cette thuya géant, soient soumises à un traitement à la chaleur canadiennes de bois d'œuvre résineux, à l'exception du Depuis juillet 1993, l'UE exige que les exportations

des provinces pour étudier les mesures à prendre. collaboreront avec des représentants de l'industrie et question n'est toujours pas résolue. Des fonctionnaires cadre de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998, mais la A la demande du Canada, des consultations dans le de mesures moins restrictives à l'égard du commerce. mais l'UE n'a pas accepté les propositions canadiennes permettant le commerce du bois d'œuvre non traité, mesures pour contrôler le nématode du pin tout en Au cours des années, le Canada a proposé d'autres

Hormones du bœuf

des études scientifiques et constitue dès lors une entrave cette interdiction, invoquant qu'elle ne repose pas sur Le Canada et les Etats-Unis se sont toujours opposés à de viandes de bœuf produites à l'aide de ces substances. anabolisantes chez les animaux ainsi que l'importation En 1989, l'UE interdisait l'utilisation des hormones

producteurs étrangers. qui concerne la transparence et l'accès équitable pour les techniques au commerce de l'OMC, notamment en ce Code de bonne pratique de l'Accord sur les obstacles

Certification de forêts

apporter des avantages environnementaux douteux. aux exportations de produits forestiers canadiens et vent réellement constituer des obstacles non tarifaires critères choisis, certains systèmes de certification peude pression de tierces parties. Selon la structure ou les ment et imposés aux consommateurs par des tactiques apport ni consultation de l'industrie ou du gouvernepar l'expansion et l'acceptation de plans élaborés sans favorise la gestion durable des forêts, il est préoccupé tion comme activité de marché, dans la mesure où elle canadienne. Bien que le Canada soutienne la certificaquestion qui préoccupe de plus en plus l'industrie le Canada participe peu, voire pas du tout, est une certifiés sur la base de critères à l'établissement desquels exportés vers certains marchés européens doivent être la possibilité que les produits forestiers canadiens gestion durable dans l'industrie forestière. Cependant, être employés pour promouvoir des pratiques de des nombreux outils potentiellement utiles qui peuvent à durabilité gérée. La certification volontaire fait partie exigeait que les produits forestiers proviennent de forêts ont émergé, en réponse à la demande publique qui nationaux et privés de certification volontaire de forêts Ces dernières années, un certain nombre de plans

fait engendrant la discrimination dans le commerce. durable des forêts sans créer des barrières techniques de sur les systèmes de certification qui favorisera la gestion redouble d'efforts pour conclure un accord international devraient être réputés équivalents. Il propose que l'on cadre d'un processus ouvert, transparent et vérifiable régionaux de certification qui ont été élaborés dans le Canada soutient que les différents systèmes nationaux et certification des méthodes de gestion des forêts, le commerce. Comme il y a plusieurs façons d'aborder la marché, tout en ne dressant pas d'obstacles inutiles au équilibré, être d'application volontaire et fondés sur le forêts devraient être élaborés dans un processus normatif Le Canada croit que les systèmes de certification des

projogidnes Certification des produits alimentaires

précise des conditions de certification pour les produits marché à la suite d'un projet de règles de l'UE qui Le Canada a dû faire face à des problèmes d'accès au

> pour atteindre les objectifs énoncés dans les propositions. telles mesures ne sont pas plus restrictives que nécessaires interdictions sont proportionnelles aux risques et si de utilisés. Le Canada s'interroge quant à savoir si de telles tion que les produits manufacturés dans lesquels ils sont en ce qui concerne tant les métaux non ferreux en ques-

> proscription que renferment les projets de directives. ques qui justifient à son point de vue les mesures de exposé aux tierces parties intéressées les données scientifitionales. La Commission européenne n'a toujours pas incompatibles avec les règles commerciales internaexportations, des restrictions qui pourraient être projets semblent aussi prévoir, en ce qui concerne les s'inquiète de l'application rétroactive des directives. Les récupération qu'elles mettent de l'avant. De plus, il des programmes de recyclage, de réutilisation et de reprise et de démantélement en fin de vie utile ou responsable de la création des régimes de collecte, de que les projets de directives ne précisent pas qui est sécurité et de l'environnement. Toutefois, il constate les objectifs de principe aux plans de la santé, de la Le Canada appuie le recours au recyclage pour atteindre

> gestion des risques pour atteindre les objectifs déclarés. des risques et d'explorer des options appropriées de Commission de procéder à des évaluations formelles rédaction des projets de directives. Il a demandé à la sur les éléments scientifiques pris en compte dans la Commission européenne et il a demandé des précisions fait part de ses préoccupations directement à la au commerce de l'OMC. Le Canada a également récentes réunions du Comité des obstacles techniques l'Australie ont fait valoir leurs préoccupations lors de Le Canada, ainsi que les Etats-Unis, le Japon et

Etiquetage écologique

nation qui profite aux producteurs de l'UE. élaboré de façon transparente et engendre une discrimipréoccupé par le fait que le Programme fleur n'a pas été exclu du processus d'établissement des critères et il est ses valeurs et ses mesures de rendement. Le Canada a été les exigences environnementales intérrieures de l'Europe, critères du programme reflètent dans une large mesure de papier (par exemple, les papiers hygiéniques). Les produits visés comprennent un certain nombre de produits d'étiquetage écologique, appelé « Programme fleur ». Les La Commission européenne a mis en place un plan

tage ecologique des États membres se conforment au domaine, pour veiller à ce que les programmes d'étique-Le Canada suivra de très près les développements dans ce

Amiante chrysotile

44 millions de dollars aussi récemment qu'en 1995. et de produits d'amiante vers l'UE totalisaient environ janvier 2005. Les exportations canadiennes d'amiante les produits d'amiante dans les États membres d'ici directive de manière à interdire l'utilisation de tous de 1999, la Commission européenne a remanié une interdit l'utilisation de l'amiante chrysotile. À l'été Royaume-Uni et la Suède) ont fortement limité ou la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le (l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Finlande, Dans l'Union européenne, dix Etats membres

au marché de l'UE. maintenir l'accès des produits de l'amiante chrysotile syndicats et les communautés concernées, cherche à gouvernement du Québec, l'industrie de l'amiante, les Le gouvernement du Canada, en collaboration avec le

d'imposer des interdictions. des politiques d'utilisation responsable plutôt que persuader l'UE et chaque Etat membre de maintenir donc efforcé, chaque fois qu'il en a eu l'occasion, de l'amiante chrysotile. Le gouvernement fédéral s'est une formule reposant sur l'utilisation contrôlée de ques consacrées à cette question appuient le recours à spécifiques. Il estime que les résultats des études scientifiprésentés par l'amiante chrysotile dans des applications et qu'elles ne sont pas proportionnelles aux risques ne peuvent reposer sur une évaluation scientifique de nombreux États membres de l'UE et la Commission Le Canada considère que les interdictions imposées par

public au milieu de l'an 2000. Le rapport final du groupe spécial devrait être rendu au sujet de l'accès au marché pour l'amiante chrysotile. résoudre le différend qui l'oppose toujours à la France règlement des différends de l'OMO a été formé pour A la demande du Canada, un groupe spécial de

certains métaux non ferreux Interdictions et restrictions applicables à

des conséquences commerciales néfastes pour le Canada œuvre dans la forme où elles sont proposées, auraient un exportateur. Ces interdictions, si elles sont mises en plomb, le mercure et le cadmium, dont le Canada est l'interdiction — de certaines substances, y compris le restrictions relativement à l'utilisation — et, à terme, les véhicules hors d'usage) prévoyant, entre autres, des déchets du matériel électrique et électronique et sur (sur les piles et les accumulateurs, sur la gestion des La Commission européenne a proposé diverses directives

> avec PUE pour discuter d'approches communes. représente un défi de taille; il est donc ouvert à un dialogue contre les menaces pour la santé et l'environnement temps que la protection du public dans son ensemble obstacles techniques au commerce. Il reconnaît en même la défense de ses droits en vertu de l'accord relatif aux à de tels obstacles au commerce et est prêt à poursuivre niveaux les plus élevés de l'UE lorsqu'il a dû faire face mesures. Le Canada a fait des représentations aux

Colza canola génétiquement modifié

canolas GM soient interdits d'importation dans l'UE. environnementale ne peut justifier que les colzas raison de santé, de salubrité des aliments ou de sécurité à 425 millions de dollars. Le Canada croit qu'aucune Ces exportations ont atteint leur maximum en 1994, nous ne pouvons exporter de colza canola vers l'UE. actuellement en production au Canada, si bien que colzas canolas génétiquement modifiés (GM) qui sont L'UE n'a pas encore approuvé toutes les variétés de

(au plus tard en 2002). ce que la nouvelle règle 90/220 de l'UE soit approuvée de fait de l'UE sur les homologations d'OGM jusqu'à tion qui assure pratiquement le maintien du moratoire minorité d'États membres ont formé un bloc d'opposiles approbations sur un vote à la majorité qualifiée. Une les Etats membres, qui peuvent collectivement établir les OGM, ce n'est pas nécessairement le cas pour tous fondée sur la recherche scientifique pour homologuer nement. Même si la Commission a adopté une méthode représentent pas une menace pour la santé ou l'environment modifiés qui sont déjà en culture au Canada ne déclare que deux variétés de colzas canolas génétiquerapports scientifiques favorables dans lesquels on génétiquement modifiés (OGM). Elle a publié deux sensingue et approuve séparément les organismes La Commission de l'UE a adopté une approche

qui sont cultivés au Canada. les variétés de colzas canolas génétiquement modifiés I'UE quant aux obstacles à l'accès à son marché pour ses préoccupations auprès des plus hauts paliers de génétiquement modifiés. Le Canada continue d'exprimer canola, au Canada, était réservée aux colzas canolas environ 60 p. 100 de la superficie consacrée au colza ont accepté les variétés cultivées au Canada. En 1999, le colza canola (le Japon, les Etats-Unis et le Mexique) Les principaux marchés d'exportation du Canada pour

Munimini

La réduction des droits sur les lingots d'aluminium et autres métaux non ferreux reste une priorité pour le Canada. En ce qui concerne l'aluminium, par exemple, le gouvernement soutiendra les efforts de l'industrie canadienne visant à encourager les producteurs et utilisateurs de lingots de l'UE qui pensent comme nous à demander à la Commission européenne de suspendre les droits de douaque de 6 p. 100.

OBSTACLES TECHNIQUES

pour un nombre croissant de produits. des conditions nécessaires à l'accès aux marchés de l'UE cas échéant, des normes d'application volontaire sont techniques de l'UE, des lois des Etats membres ou, le les instruments médicaux. Le respect des directives le matériel de terminal de télécommunications et les jouets, les machines, les appareils électriques, éventail de produits, dont les matériaux de construction, l'ensemble de l'UE. Ces directives couvrent un large sur les exigences techniques essentielles s'appliquant à des Etats membres et par la promulgation de directives volontaire et des protocoles d'essai et de certification de la reconnaissance mutuelle des normes d'application ques au commerce interne. Cela sera réalisé au moyen unique européen est l'élimination des obstacles techni-Un des éléments essentiels du programme du marché

L'ARM Canada—UE de 1998 sur les essais et les attestations de conformité aux exigences techniques respectives des deux parties couvre le matériel de télécommunications et la compatibilité électromagnétique, les bateaux de plaisance, les appareils médicaux, les pratiques de fabrication des médicaments et la sécurité du matériel électrique. Grâce à l'ARM, les exportateurs réglementations existantes dans ces secteurs, en faisant faire les essais sur les produits par des organismes canadiens désignés qui fourniront les attestations requises par l'UE, L'ARM n'a pas pour effet d'harmoniser requises par l'UE, L'ARM n'a pas pour effet d'harmoniser d'instauration de la confiance en cet accord est d'instauration de la confiance en cet accord est maintenant en cours d'exécution.

Le Canada s'inquiète que des mesures censées protéger l'environnement ou la santé et la sécurité des consommateurs peuvent en fait constituer des obstacles techniques injustifiés au commerce si elles ne sont pas fermement fondées sur des recherches scientifiques. Les exportations canadiennes des secteurs de l'agriculture et des ressources maturelles sont particulièrement sensibles à de telles naturelles sont particulièrement sensibles à de telles

Nos exportations de vin vers l'UE se chiffraient à un peu plus de 1 million de dollars en 1998, alors que, pour la même année, nos importations de vin en provenance de l'UE totalisaient plus de 450 millions de dollars.

Usn dernier, le Canada et l'UE ont intensifié leurs efforts pour conclure des accords sur le vin et les spiritueux. Dans le cadre de ces négociations, le Canada cherche avant tout à assurer l'accès au marché européen pour ses vins de qualité, notamment le vin de glace. Il n'avait mis à l'ordre du jour qu'un nombre limité d'éléments, dont l'accès au marché des vins, les pratiques conologiques et la protection des appellations à connotation géographique. Pour ce qui est des spiritueux, le Canada désire que l'UE reconnaisse et protège l'appellation « Whisky canadien ».

Poisson

En avril 1999, l'UE a alloué un contingent tarifaire les exportations de produits canadiens de la pêche. l'amélioration de l'accès aux marchés de l'UE pour canadien continuera de considérer comme une priorité autour de 300 millions de dollars. Le gouvernement c'est le cas depuis une décennie, et se sont stabilisées l'Union européenne ont continué de baisser, comme tions de poisson et de fruits de mer du Canada vers Principalement en raison de ces obstacles, les exportataux de 12 à 20 p. 100, selon la forme du produit. tions de crevettes nordiques sont assujetties à des Canada, se situent entre 12 et 23 p. 100. Les exportapoissons de fond, dont plusieurs espèces intéressent le droits élevés de l'UE. Les droits qui s'appliquent aux de fruits de mer continuent d'être défavorisés par les Les exportateurs canadiens de poisson, de crevettes et

En avril 1999, I'UE a alloué un contingent tarifaire autonome à taux de droits de 6 p. 100 pour 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées importées en vue d'être transformées sur son territoire. Bien que très utile pour les transformateurs canadiens, ce contingent a en fait été instauré pour assurer l'approvisionnement de l'industrie européenne de transformation des aliments. La reconnaissance de ce besoin intérieur a poussé, en décembre 1999, les ministres des Pêches des États membres à maintenir le contingent pendant une autre periode de trois ans et à le faire passer à 5 000 tonnes periode de trois ans et à le faire passer à 5 000 tonnes par an. Le Canada insistera sur le renouvellement et l'amélioration de ce contingent tarifaire jusqu'à ce qu'il l'amélioration de ce contingent tarifaire jusqu'à ce qu'il ce produit dans le cadre de négociations de l'OMC.

l'agriculture qui seront engagées cette année. à l'exportation lors des négociations multilatérales sur le marché et de l'élimination de toutes les subventions soutiens intérieurs qui ont des effets de distorsion sur à stimuler les efforts en faveur de la réduction des les marchés des pays tiers. Le Canada persistera donc plupart des produits agricoles canadiens et de fausser donc de limiter l'accès aux marchés de l'UE pour la subventions directes à la production. La PAC continuera

soient limitées. d'avoine subventionnée vers les marchés nord-américains de presser les États-Unis et l'UE afin que les expéditions cadre des négociations de l'OMC, le Canada continuera solution générale et uniforme ne sera trouvée dans le pour l'avoine et même à les éliminer. Tant qu'aucune restreindre l'utilisation des subventions à l'exportation prix aux États-Unis. Le Canada a encouragé l'UE à nord-américain, car d'énormes surplus se vendent à vil nant la production massive, l'UE a perturbé le marché des problèmes que causent ces subventions. En subventiond'avoine canadiens constituent un exemple particulier Les répercussions sur les prix offerts aux producteurs

Régime d'importation des céréales

reçue sur le marché de l'UE. pas la prime que le Canada a traditionnellement américain des produits de base. Ces cotes ne reflètent prix de référence fondés sur les cotes du marché valeur transactionnelle, l'UE a conçu un système de les droits payables sur les céréales en fonction de la tion de l'UE majoré de 55 p. 100. Plutôt que de définir quand le prix à l'importation dépasse le prix d'intervenl'OMC, à savoir qu'aucun droit ne doit s'appliquer avec les engagements que l'UE a pris dans le cadre de des céréales de l'Union européenne est incompatible Le Canada maintient que le régime d'importation

Vins et spiritueux

PUE, aux exigences cenologiques européennes. marché européen, puisqu'il ne satisfait pas, selon canadien ne peut actuellement pas être exporté sur le des appellations d'origine européenne. Le vin de glace ment que les viticulteurs étrangers cessent d'utiliser œnologiques (fabrication du vin). Elle demande égaletions de conformité faites selon ses propres méthodes I 000 hectolitres par an soient soumises à des attestabilatéral. LUE exige que les exportations dépassant vins canadiens, il est nécessaire de conclure un accord Pour assurer l'accès aux marchés de l'UE pour les

- d'évaluation de conformité; de 1998 en finalisant la désignation des organes compléter la mise en œuvre de l'ARM Canada-UE
- de reconnaissance mutuelle des qualifications; Canada et dans l'UE à œuvrer en faveur d'accords encourager les associations professionnelles au
- entre ces dernières; d'explorer les possibilités d'améliorer les contacts Canada et dans l'UE qui représentent de PME afin travailler avec des organisations du secteur privé au
- domaine de l'audiovisuel; financement conjoint de coproductions dans le instrument juridique bilatéral qui permettrait le européenne concernant l'élaboration d'un poursuivre des discussions avec la Commission
- mondial de navigation par satellite européen, Canada dans la phase de développement du système rechercher la plus large participation possible du
- du commerce électronique. continuer de coopérer avec l'UE dans le domaine

de la science. en plus sur des facteurs qui ne relèvent pas du domaine mateurs, une position plus prudente qui repose de plus quant aux questions de santé et de sécurité des consomla Commission et les États membres de l'UE ont adopté lage des récents scandales sur la salubrité des aliments, de l'agriculture et des ressources naturelles. Dans le silpréoccuper le Canada, en particulier dans les secteurs Plusieurs obstacles au commerce de l'UE continuent de

contribueront également à atteindre cet objectif. de libéralisation dans le cadre de l'Initiative Canada-UE produits industriels et agricoles. Les efforts bilatéraux l'accès au marché du Canada pour un large éventail de merciales multilatérales que l'on pourra améliorer C'est surtout grâce à de nouvelles négociations com-

DES PRODUITS FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS

donné lieu qu'à de modestes réductions des soutiens au (PAC). La nouvelle politique est décevante, car elle n'a adopté la réforme de la Politique agricole commune 2000, les chefs d'Etat des pays membres de l'UE ont En mars 1999, dans le cadre de leur programme de l'an les produits agricoles Politique agricole commune et subventions sur

prix des produits agricoles et qu'elle maintient les

Ouverture des marchés — Résultats obtenus en 1999

- En avril 1999, les producteurs de luzerne déshydratée de l'UE se sont imposé une interdiction non obligatoire de vente au Japon; les perturbations causées dans ce marché par des produits vendus à faible prix en raison de subventions de l'UE ont ainsi été atténuées.
- En avril 1999, l'UE a instauré pour un an un contingent à taux de droits réduit portant sur 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées.
- En novembre 1999, les ministres des Pêches des États membres ont accepté de renouveler le contingent à taux de droits réduit sur les crevettes cuites et décortiquées pour une période de trois ans et de le faire passer à 5 000 tonnes par année.
- En juin 1999, les autorités du Canada et de l'UE ont signé un accord autorisant l'échange d'information et la coopération dans le domaine de la politique et du droit de la concurrence.
- En septembre 1999, l'UE a réduit l'écart entre les subventions à l'exportation accordées pour l'orge et le malt.
- En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a accepté un programme de dérogation pluriannuel qui autorisera l'importation de pommes de terre de semence canadiennes jusqu'au 31 mars 2002.
- En novembre et décembre 1999 ont eu lieu des discussions explicatives sur l'éventuelle portée de l'accord sur les vins et les spiritueux, qui favoriserait l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens.

 En décembre 1999, le Canada et l'UE publiaient la
- Déclaration conjointe sur le commerce électronique dans la société de l'information, dans laquelle ils reconnaissent les avantages éventuels, sur le plan mondial, du commerce électronique et se fixent pour objectif l'établissement d'un climat mondial dynamisant conçu pour optimiser les réalisations sociales des citoyens.

Accès aux marchés — Priorités du Canada en Pan 2000

- au moyen de négociations multilatérales, obtenir l'élimination des subventions à l'exportation et la réduction des mesures de soutien intérieur qui occasionnent des distorsions dans la production;
- poursuivre les discussions en vue d'accords qui amélioreraient l'accès au marché pour les vins et spiritueux canadiens;

pas à de nouvelles adhésions d'États membres avant 2004. L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange. Des accords de ce genre ont été conclus avec le Mexique (novembre 1999) et avec l'Afrique du Gotlobre 1999). Même si l'UE et le Mercosur ont étudié la question, on ne s'attend pas à ce que des négociations soient entamées dans un proche avenir. Le canada évaluera l'incidence de ces nouvelles ententes sur ses relations commerciales établies avec les pays en cause ainsi que sur la compétitivité des fournisseurs et des entreprises canadiennes dans une UE élargie.

sciences et de la technologie en général. commerce électronique, ainsi que dans les secteurs des secteur des technologies de l'information, notamment le ment des objectifs pour renforcer la coopération dans le droit de la concurrence. Le Plan d'action établit égaletions de conformité pour les produits réglementés et du vétérinaires, de la reconnaissance réciproque des évaluadomaines de la coopération douanière, des équivalences et l'UE ont conclu des accords bilatéraux dans les POMC). Comme le prévoyait le Plan d'action, le Canada forums économiques multilatéraux (par exemple, à que, les deux parties ont promis de coopérer lors de politique intérieure et étrangère. Sur le plan économimais également dans un large éventail de questions de ment dans les secteurs commerciaux et économiques, pour l'expansion des relations Canada-UE, non seuleet le Plan d'action Canada-UE ont fixé des objectifs sur les relations entre l'Union européenne et le Canada consultatifs. La Déclaration politique commune de 1996 que conclu en 1976, qui a établi une structure de comités l'Accord cadre de coopération commerciale et économiévoluent sous l'égide des accords de l'OMC et de Les relations commerciales entre le Canada et l'UE

l'initiative commerciale UE-Canada, lancée en decembre 1998, etablit quelques objectifs précis en matière d'accès aux marchés et de coopération économique. Une entente culturelle bilatérale dont bénéficiera l'industrie culturelle canadienne est à l'étude. La promotion des relations entre les entreprises, notamment au sein des PME, est un objectif important de l'Initiative. La Table ronde Canada-Europe a déjà été formée; elle rassemble des entreprises de différents secteurs qui appuient l'épanouissement des relations secteurs qui appuient l'épanouissement des relations economiques entre le Canada et l'Union européenne economiques entre le Canada et l'Union européenne.

UNION EUROPEENNE

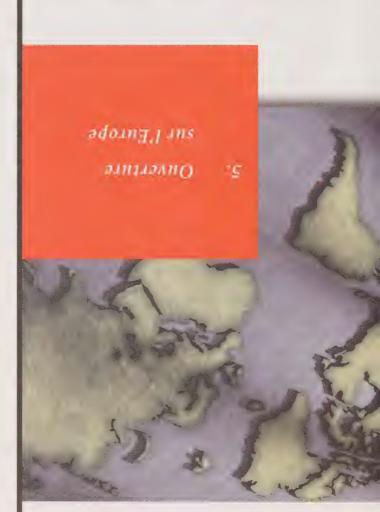
Aperçu

investis dans l'UE atteignait 46,3 milliards de dollars. de dollars, tandis que la somme des capitaux canadiens cumulés de l'UE au Canada s'élevaient à 45 milliards Canada à l'étranger. En 1998, les investissements et des destinations des investissements directs du des sources d'investissement étranger direct au Canada respectivement. LUE est également au deuxième rang en 1999 se chiffrait à 8,1 et 9,8 milliards de dollars, valeur des exportations et des importations du Canada tions, 17,8 milliards. En ce qui concerne les services, la I'UE atteignaient 18,2 milliards de dollars et nos importa-Dans le secteur des marchandises, nos exportations vers duits et de services s'est chiffré 64,6 milliards de dollars. États-Unis. En 1999, le commerce Canada-UE de promerciaux et d'investissement du Canada, après les de l'UE restent au deuxième rang des partenaires commarché du monde. Réunis, les Etats membres la population, l'UE est aujourd'hui le plus vaste yant dépassé les Etats-Unis au plan du PIB et de

Les principaux développements survenus dans l'UE, et qui intéressent le Canada, sont l'Union économique et monétaire (UEM), ainsi que les négociations sur l'élargissement de l'UE et les nouveaux accords commerciaux régionaux. L'UE continuera de se débattre avec la question des réformes institutionnelles, qui, en raison de l'adhésion de nouveaux membres, sont maintenant essentielles à son bon fonctionnement à venir.

L'UEM se trouve maintenant à l'étape finale, l'adoption de la nouvelle monnaie, l'euro, par 11 des 15 États membres ayant eu lieu le 1^{er} janvier 1999. Les billets et les pièces de monnaie seront mis en circulation en 2002. En collaboration avec le secteur privé, le gouvernement canadien fait le nécessaire pour veiller à ce que les entreprises canadiennes soient prêtes à s'adapter aux changements que l'euro peut provoquer dans les échanges et l'investissement.

En ce qui concerne l'élargissement de l'UE, des négociations ont été engagées pour l'adhésion de la Pologne, de la Hongrie, de la République tchèque, de la Slovénie, de l'Estonie et de Chypre. Lors du Sommet de l'UE à Helsinki en décembre 1999, il a été décidé d'entamer les slovaque, Malte, la Bulgarie et la Roumanie. La Turquie slovaque, Malte, la Bulgarie et la Roumanie. La Turquie commenceront que lorsqu'elle aura satisfait à certains commenceront que lorsqu'elle aura satisfait à certains critères politiques préalables à l'adhésion. On ne s'attend critères politiques préalables à l'adhésion. On ne s'attend



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

COSTA RICA

initiative soit prise. étudiée avant qu'il soit recommandé qu'une telle d'autre et que la teneur d'éventuelles négociations serait que des consultations seraient effectuées de part et à Ottawa, du 31 janvier au 2 février 2000, il a été décidé du président du Costa Rica, Miguel Angel Rodríguez, costaricien a réitéré sa demande. Au cours de la visite eu lieu en novembre 1999 à Toronto, le vice-ministre marge de la réunion ministérielle de la ZLEA qui a d'une rencontre avec le ministre Pettigrew, tenue en texte de l'Accord de libre-échange Canada-Chili. Lors des négociations soient entamées en se fondant sur le étrangères et du Commerce international suggérant que soumis une proposition écrite au ministère des Affaires ministre costaricien du Commerce international a de libre-échange avec le Canada. En juillet 1999, le viceà maintes reprises qu'il souhaitait conclure un accord Au cours des dernières années, le Costa Rica a indiqué

Taxes sur les boissons alcoolisées

L'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Pérou ont participé au mécanisme de règlement des différends de l'OMC, y soutenant que le Chili maintenait un régime fiscal discriminatoire à l'endroit des boissons alcoolisées importées. Le groupe spécial de l'OMC a statué que le traitement fiscal différent imposé intérieure du Chili. L'OMC a donc demandé au Chili intérieure du Chili. L'OMC a donc demandé au Chili oui fasse le nécessaire pour que ses taxes soient qu'il fasse le nécessaire pour que ses taxes soient sa appelé de cette décision, mais les conclusions du a appelé de cette décision, mais les conclusions du Prorgane de cette décision, mais les conclusions du l'Organe d'appel, le 13 décembre 1999. Le Chili dispose de 15 mois pour adapter son régime de taxation en consequence.

Pièces d'or

Le fisc chilien impose une taxe de luxe de 50 p. 100 et une TVA de 18 p. 100 sur les pièces d'or frappées par la Monnaie royale canadienne, alors que des pièces d'or semblables frappées par la Monnaie chilienne ne sont pas taxées. Le Canada est intervenu auprès du gouvernement chilien pour qu'on mette fin à cette discrimination. Pour résoudre le problème, le fisc chilien devra changer son interprétation de la loi pertiniente ou la Banque centrale du Chili devra modifier nente ou la Banque centrale du Chili devra modifier la loi. Le Canada évalue actuellement les options de la loi. Le Canada évalue actuellement les options de le recours à une procédure officielle de règlement de le recours à une procédure officielle de règlement de différends dans le cadre de l'ALECC ou de l'OMC, différends dans le cadre de l'ALECC ou de l'OMC,

En septembre 1998, la Banque centrale du Chili a annoncé un « moratoire » sur l'encaje, ce mécanisme exigeant que les investisseurs étrangers maintiennent jusqu'à 40 p. 100 du capital investi en dépôt à la Banque centrale. Cette mesure reste toujours en vigueur. Pour l'instant, les sociétés canadiennes trouveront leurs investissements au Chili moins coûteux.

Ouverture des marchés — Résultats obtenus

6661 uə

- Le 1^{er} janvier 2000, une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale entrait en vigueur.
- Le 1^{er} janvier 2000, un accord visant à accélérer le processus d'élimination des droits sur certains produits entrait en vigueur.
- En mai 1999, deux protocoles d'entente sur la coopération et les exportations de porc canadien au Chili ont été signés par l'ACIA et le Service chilien responsable de l'agriculture et de l'élevage.
- Le Chili a abaissé ses droits d'ouverture de dossiers de visa de 650 à 100 dollars américains.
- Le Chili continue de suspendre l'encaje.

Accès au marché — Priorités du Canada en 2000

- encourager les fournisseurs de services professionnels canadiens et chiliens, notamment les ingénieurs, à poursuivre l'élaboration de normes et de critères acceptables pour les deux parties en matière de permis d'exercice et de certification des professionnels;
- mettre en œuvre les décisions du groupe spécial de l'OMC touchant la taxe sur les boissons alcoolisées;
- compléter la liste des membres éventuels de groupes spéciaux de règlement des différends.

Mesures de protection

En octobre 1999, le Chili a annoncé la mise en place de mesures de protection pour les produits importés couverts par son système de fourchette des prix (c'est-à-dire le blé, la farine de blé, les huiles végétales comestibles et le sucre). Parmi ces produits, un en particulier intéresse les exportateurs canadiens : le blé. Le Canada a fait auprès des autorités chiliennes des représentations visant à ce que l'exclusion prévue au chapitre F-0.2 de l'ALECC s'applique aux importations canadiennes.

L'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 2000, d'une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion facale, première d'une nouvelle série de conventions facales chiliennes, témoigne de l'accomplissement d'un des principaux engagements découlant de l'ALECC. Elle facilitera la croissance du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili par l'établissement d'un cadre facal plus stable pour les particuliers et les d'un cadre facal plus stable pour les particuliers et les entreprises qui font affaire dans l'un ou l'autre pays.

100 dollars américains. ses droits d'ouverture de dossiers de visa de 650 à promouvoir les échanges en acceptant de baisser cations. Le Chili a également montré sa volonté de des rapports d'essais dans le secteur des télécommunimutuellement compatibles pour la reconnaissance d'entrée temporaire et l'établissement de méthodes différends, la publication de documents sur les formalités règles de procédure standard pour le règlement des l'ALECC, notamment en ce qui concerne l'adoption des accomplis dans l'exécution des obligations découlant de produits textiles. Des progrès ont également été couleurs, certains articles en plastique et de nombreux réfrigérées, les pois fourragers, certains pigments de les pêches, les prunes et les prunelles fraîches ou les dindonneaux et les œufs d'incubation, les tomates, d'accélérer le processus d'élimination des droits sur les règles d'origine, le Canada et le Chili ont accepté tremise du Comité sur le commerce des produits et sur dégénèrent en litiges officiels. Par exemple, par l'enl'ALECC et résoudre les problèmes avant qu'ils ne assurer l'entrée en vigueur des autres dispositions de Huit comités et groupes de travail ont été formés pour

En 1998, le gouvernement chilien annonçait qu'il allait réduire ses tarifs MPF uniformes d'un point de pourcentage par année jusqu'à ce qu'ils atteignent 6 p. 100 en janvier 2003. Dans le cadre de ce plan, le tarif MPF mon préférentiel pour tous les produits entrant au Chili mon préférentiel pour l'an 2000. Pour ce qui est des mélanges à pain et des préparations à base de céréales, ces réductions des tarifs MPF s'accompagnent de marges minimales de préférence garanties pour les produits canadiens pendant les années 2001, 2002 et 2003. Dans ces deux cas, le Canada s'efforcera de veiller à ce que le Chili honore ses obligations dans le contexte de que le Chili honore ses obligations dans le contexte de l'ALECC en rajustant à la baisse le taux spécial pour le Canada.

Investissement

commencé en juin 1998 et se poursuivent. et de l'investissement étranger. Des négociations ont Canada pour la conclusion d'un accord de promotion Brésil, ce pays est considéré comme une des priorités du que les Canadiens investissent depuis longtemps au raison de l'importance des sommes en cause et du fait se chiffraient à environ 2,8 milliards de dollars. En En 1998, les investissements canadiens directs au Brésil

TIHE

Aperçu

base de ressources seront supprimés d'ici 2003. part des autres produits industriels et des produits à certains produits. Ceux auxquels sont assujettis la pluont accéléré le processus d'élimination des droits pour accord signé le 4 novembre 1999, le Canada et le Chili réductions a eu lieu le 1er janvier 2000. À la suite d'un au cours des prochaines années, la quatrième série de pour lesquels les droits seront abolis progressivement conséquence été abolis. Pour ce qui est des autres produits, des produits échangés entre les deux pays ont en 5 juillet 1997, les droits de douane sur la plupart nement et de la main-d'œuvre ont été conclus. Le parallèles de coopération dans les secteurs de l'environéchange Canada-Chili (ALECC) et ses deux accords Il y a maintenant près de trois ans que l'Accord de libre-

encourageantes. cependant que les tendances à court terme sont très commerce et les investissements bilatéraux, on remarque trop tôt pour évaluer l'incidence de l'ALECC sur le investissements canadiens importants. Méme s'il est technologies de l'information attirent également des cation et des services. Les secteurs de l'énergie et des les sociétés canadiennes des autres secteurs de la fabrides mines, ce qui s'est traduit par des retombées pour investissements canadiens ont été faits dans le secteur de dollars. Depuis deux ans, plus de 70 p. 100 des sements actuels et projetés approchant 11 milliards important investisseur étranger au Chili, les investis-421 millions. Le Canada est devenu le deuxième plus 347 millions de dollars et ses importations ont atteint exportations de produits du Canada se sont chiffrées à 768 millions de dollars en 1999. La même année, les globale des échanges bilatéraux de produits a atteint nouvelle ère de coopération canado-chilienne. La valeur L'entrée en vigueur de l'ALECC a signalé le début d'une

> grand nombre des questions susmentionnées ont été commerciales et économiques, au début de 1999, un

d'entente sur la coopération agricole Produits couverts par le Protocole

Fruits et légumes Oléagineux et produits dérivés Plantes légumineuses Animaux vivants, embryons et semence Pommes de terre Suina) Malt Sucre Produits du porc Produits du bœuf Volaille et produits contenant de la volaille

Droits brésiliens sur le blé

Poisson et fruits de mer

un règlement. sont pas parvenus jusqu'à présent à s'entendre sur Brésil ont tenu une série de consultations, mais ils ne l'augmentation des droits. Depuis lors, le Canada et le compensation pour la révocation de cette concession et Brésil, nous avons exercé notre droit de demande de Canada étant un important fournisseur de blé pour le de 13 p. 100 sur les importations de cette céréale. Le franchise de droits et qu'il prévoyait exiger des droits touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en le cadre de l'OMC, une mesure d'accès au marché qu'il avait retiré de son calendrier de travail, établi dans En 1996, le Brésil signifiait aux membres de l'OMC

Services de télécommunications

du Brésil dans le cadre de l'AGCS. continuera de surveiller l'exécution des engagements observera ce processus avec beaucoup d'intérêt et satellite au cours de l'an 2000. Le gouvernement d'obtention des permis de fourniture de services par consultation et on s'attend à ce qu'il énonce les règles activités au Brésil. Ce dernier a entamé un processus de un grand nombre de fabricants canadiens, exercent des seurs canadiens importants de ces services, tout comme contexte de l'AGCS. En conséquence, plusieurs fournisen matière de services de télécommunications dans le Le Brésil met présentement en œuvre ses engagements

en août 1998, le Brésil et le Canada se sont entendus sur la méthode d'examen. Les discussions bilatérales se poursuivent depuis lors. Les deux pays ont terminé la cueillette d'information (le Canada en septembre 1999 et le Brésil en décembre 1999). Les deux pays doivent maintenant examiner les renseignements, échanger des applicables et s'entendre sur les conditions commerciales applicables à la chair de volaille. À la fin de ce processus, poulet et de dinde) pourront exporter leurs produits poulet et de dinde) pourront exporter leurs produits vers le Brésil et vice versa. Les représentants de l'ACIA vers le Brésil et vice versa. Les représentants de l'ACIA s'attendent à ce qu'un accord définitif soit conclu en l'an 2000.

stimuler le commerce bilatéral. des obstacles éventuels ou autres restrictions afin de prioritaires; ils espèrent ainsi faciliter l'élimination et des statistiques commerciales sur leurs produits échangé des listes d'exigences en matière d'importation relations agricoles entre les deux pays. Les deux pays ont tions bilatérales et il vise à promouvoir l'expansion des agricole facilite l'échange d'information et les consulta-Le Groupe de travail Canada-Brésil sur la coopération échanges dans 12 secteurs agroalimentaires importants. intégralement en œuvre en favorisant l'expansion des la même année que les deux pays devraient le mettre ministres de l'Agriculture ont conclu en septembre de le Canada et le Brésil a été signé en janvier 1998. Les Le Protocole d'entente sur la coopération agricole entre Protocole d'entente sur la coopération agricole

Commission mixte canado-brésilienne sur les relations réunion du Comité conjoint en agriculture de la que devrait adopter le Groupe de Cairns. Lors d'une commerciaux bilatéraux et discuter des stratégies tionaux pour faire avancer le dossier des intérêts rencontrés à plusieurs reprises lors de forums interna-Les deux ministres de l'Agriculture se sont également Marcus Vinicius Pratini de Moraes, en août 1999. pour rencontrer le nouveau ministre de l'Agriculture, canadien de l'Agriculture, Lyle Vanclief, est allé au Brésil agroalimentaire du Brésil. Réciproquement, le ministre son gouvernement et de représentants de l'industrie au Canada accompagné de hauts fonctionnaires de ministre brésilien de l'Agriculture, est venu en mission volailles. En juin 1999, Francisco Turra, alors ancien l'Association canadienne des transformateurs de exportateurs de volaille, par exemple, a rencontré lieu; l'Association brésilienne des producteurs et des qu'il est mentionné dans l'accord, ont également eu Des échanges entre les associations industrielles, tel

chargement et de déchargement de la marchandise, ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré de la marchandise. Le Canada suivra de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations commerciales internationales du Brésil.

Exigences de validation de certificats pour la viande

confirmant l'élimination pour le Canada. brésilien de lui faire parvenir un avis officiel en brésilien, le Canada persistera à presser le gouvernement engagements des représentants du gouvernement le Brésil n'a toujours pas aboli cette exigence. Fort des reprises reformulé leur promesse. Malheureusement, naires du gouvernement brésilien ont à plusieurs dans les mois à venir. Depuis lors, les hauts fonctionune modification à la loi dont l'adoption était prévue début de 1999 que cela pourrait se concrétiser grâce à autorités brésiliennes ont informé notre ambassade au représentations en vue du retrait de cette exigence. Les inutilement le commerce, et il a fait de nombreuses internationale commune et estime qu'il restreint Le Canada juge ce règlement contraire à la pratique provenance du Brésil ou d'ailleurs dans le monde. n'impose pas de telles exigences aux importations en des retards et des coûts supplémentaires. Le Canada (exigence dite consulaire). Cette pratique entraîne les consulats du Brésil avant l'exportation des produits d'inspection des produits de la viande soient validés par par le règlement brésilien exigeant que les certificats Les exportateurs canadiens de viande restent préoccupés

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

Les exportateurs canadiens ont exprimé leur désir d'exporter au Brésil des aliments transformés contenant de la chair de volaille. Le Brésil ne permet pas actuellement l'importation de la plupart des chairs de volaille canadiennes, en faisant valoir qu'il n'a pas encore examiné et reconnu le système canadien d'inspection de ces produits, ni approuvé les établissements canadiens (le Brésil accepte cependant la chair de ratites et de canards en provenance du Canada). Les représentants de l'ACIA et leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à mière mutuel des systèmes d'inspection. À la première réunion de spécialistes techniques qui a eu lieu mière réunion de spécialistes techniques qui a eu lieu

pertes annuelles de ventes de l'ordre de 1,5 milliard de dollars. En 1998, après avoir tenté sans succès de résoudre le problème bilatéralement, le Canada a demandé qu'un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC examine la question. Le groupe a déclaré que les avantages du régime PROEX constituaient une subvention prohibée dans le cas des aéronnefs de transport régional (décision confirmée en appel) et a ordonné au Brésil de les éliminer d'ici novembre 1999. Comme le Canada craignait que le Brésil ne se conforme pas pleinement à cette décision, il a demandé à un groupe spécial de contrôle de la conformité de surveiller officiellement la suppression conformité de surveiller officiellement la suppression de cette subvention brésilienne.

www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac/dispute-f.asp. Pour la mise à jour la plus récente, consulter : spéciaux étaient attendues fin mars ou début avril 2000. rapport allait sous presse, les décisions de ces groupes groupes spéciaux distincts. Au moment où le présent décision. L'OMC a confié l'examen des demandes à deux le groupe spécial ne pourra que constater le respect de sa décision du groupe spécial. Le Canada est persuadé que contesté la conformité de sa mise en application de la saires pour rectifier totalement la situation, le Brésil a prohibée. Même si le Canada a pris les mesures nécesde transport régional, constituait également une subvention Compte du Canada à la SEE, dans le secteur des aéronefs programme Partenariat Technologique du Canada et le de l'OMC a établi que le soutien accordé par le Un autre groupe spécial de règlement des différends

Les deux pays agissent aussi au palier bilatèral pour en arriver à un règlement satisfaisant, qui devrait comprendre des changements importants au régime de subventions PROEX dans le cas des aéronefs de transport régional. Il est cependant évident que si aucun accord n'est conclu et que ce différend mène à des mesures de représailles, cela aura des conséquences désastreuses sur les liens de commerce et d'investissement entre le Canada et le Brésil.

Evaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil rendait public le décret 2.498/98 mettant en vigueur le Code d'évaluation en douane de l'OMC. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des renseignede la conformité des documents présentés, des renseignements sur les frais de transport, des coûts de

étrangers en Argentine. le gouvernement pour encourager les investissements en octobre 1999, constitue une autre mesure prise par convertibilité fiscale, adoptée par le Congrès argentin liens d'investissement déjà favorables. La loi sur la de rendre encore plus stables et plus transparents des pour apporter des améliorations au présent accord afin ont eu lieu en janvier 1998. Le Canada fait des pressions promotion et de protection de l'investissement étranger la mise à jour de l'actuel accord canado-argentin de pèche. Les dernières discussions d'ordre technique sur navale, l'énergie nucléaire, les mines d'uranium et la régions frontalières, le transport aérien, la construction des exceptions à ce régime pour l'immobilier dans les base du traitement national, l'Argentine peut décréter développement financés par les deniers publics sur la également participer aux programmes de recherche et treprises. Même si les entreprises étrangères peuvent d'investissements en installations nouvelles ou de coen-Argentine par l'intermédiaire de fusions, d'acquisitions, Les investisseurs peuvent évoluer librement en offrir des débouchés pour d'autres investissements.

munications. Le secteur des forêts pourrait bientôt

3. Beesir

En janvier 1999, le gouvernement brésilien a décidé de laisser flotter le taux de change du real sur le marché mondial des devises. Cette décision, qui s'inscrivait dans un effort de redressement des politiques fiscales et monétaires, a accru la volatilité du taux de change du real face aux dollars américain et canadien. Les exportations canadiennes vers le Brésil ont diminué de cette nouvelle politique monétaire. Toutefois, le real se stabilise et, à mesure que les prix intérieurs s'ajusteront asabilise et, à mesure que les prix intérieurs s'ajusteront dra de l'expansion, les exportateurs canadiens devraient prouvoir assister à une remontée des exportations aux niveaux précédents. Dans leur cas, les perspectives à moyen et à long terme demeurent excellentes.

PROEX

Le PROEX, programme brésilien de subventions à l'exportation, réduit les coûts de financement pour les exportation, réduit les coûts à son volet d'égalisation d'intérêts. Le Canada est particulièrement préoccupé du fait que son application au secteur de l'aéronautique aurait pu signifier pour les investisseurs canadiens, des aurait pu signifier pour les investisseurs canadiens, des

Le Canada continuera d'encourager les pays membres du Mercosur à adhérer à l'ATI. Le Mercosur représente un grand marché d'exportation pour les fabricants canadiens de matériel du secteur des technologies de l'information et des communications.

ARGENTINE

Grâce à la politique économique qu'elle conduit avec constance depuis 1991, l'Argentine connaît une stabilité économique inégalée dans son histoire récente. Le Plan de convertibilité de 1991, qui a aligné le peso sur le dollar américain et qui a connu un succès énorme, a généré étrangers et un large appui au sein du public. En raison de sa forte dépendance à l'égard de l'économie du Brésil production industrielle décliner récennment. Toutefois, production industrielle décliner récennment. Toutefois, production industrielle décliner récennment. Toutefois, ger de la crise monétaire de ce pays, l'Argentine a vu sa production industrielle décliner récennment. Toutefois, prometteuses à moyen et à long terme, surfout dans le secteur de l'investissement, où l'Argentine est l'un des secteur de l'investissement, où l'Argentine est l'un des principaux marchés émergents pour l'investissement étranger.

OTC

Le 30 septembre 1997, les représentants de l'ACIA et leurs homologues argentins ont conclu une entente portant sur un projet pilote qui permettrait l'exportation de porc frais, réfrigéré et surgelé vers l'Argentine et l'importation de viande bovine fraîche, réfrigérée et surgelée en provenance de l'Argentine. Des exigences ces produits. En 1999, les deux pays ont accepté de prolonger le projet pilote pour une durée indéterminée, en attendant l'issue de discussions d'ordre technique en vue d'un arrangement à plus long terme. Ces pourparlers se poursuivront en 2000. Grâce au projet pilote, les exportations canadiennes de porc vers l'Argentine ont exportations canadiennes de porc vers l'Argentine ont atteint 3,6 millions de dollars en 1998.

Investissement

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 1998, les investissement pour le Canada. En 1998, les investissements canadiens directs y totalisaient 2,2 milliards de dollars, alors qu'ils n'étaient que de 1,9 milliard en 1997. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, des mines, de l'énergie, de l'agriculture, des banques et des télécom-

de la main-d'œuvre. aucun progrès dans le domaine de la libre circulation ciations en profondeur sont en cours. On n'a constaté un cadre de travail à la mi-décembre 1997 et des négostres du Commerce des pays membres ont approuvé et l'Argentine). En ce qui concerne les services, les mini-Paraguay et l'Uruguay et décembre 1998 pour le Brésil est arrivé à son terme (depuis décembre 1999 pour le merciaux du Mercosur pendant la période de transition rajustement auquel étaient soumis les échanges comtants, tels que le sucre, restent exemptés. Le régime de doivent être éliminées d'ici 2006. Des secteurs importarifaires différentes appliquées par chaque pays, exceptions aux TEC, telles que les centaines de lignes entre les membres se font en franchise de droits. Les en 1995 et, déjà, environ 90 p. 100 de tous les échanges Des TEC partiellement harmonisés ont été mis en place

Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Il a également conclu avec l'Union européenne un accord cadre dont la mise en œuvre devrait être terminée en 2005.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

en matière de commerce et d'investissement. intervenants chargés des relations Canada-Mercosur privé d'exprimer directement son opinion auprès des 2000 en Uruguay. Ce conseil permettra au secteur réunion du Groupe, prévue pour le début de l'été de tants des milieux d'affaires serait instauré à la prochaine il a été convenu qu'un conseil consultatif de représendéveloppement et de promotion du commerce. De plus, le second pour examiner les meilleures pratiques de pour étudier la coopération douanière et technique, et ont alors décidé de constituer deux comités : le premier novembre 1999. Les membres du Groupe consultatif eu lieu pendant la réunion de la ZLEA à Toronto en PECCI, la première réunion du Groupe consultatif a de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, merce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du comde commerce et d'investissement (ECCI) Canada-Signé en juin 1998, l'Entente de coopération en matière

couvrant tout l'hémisphère. qu'on pourra conclure d'ici 2005 un accord commercial solides ont été jetées pour les négociations futures et abattre, mais le Canada est confiant que des assises y a encore beaucoup de défis à relever et de travail à finalité et une orientation précises aux pourparlers. Il réunion ministérielle prévue en 2001, on a donné une négociation de préparer des textes provisoires pour la let janvier 2000, et, en demandant aux groupes de facilitation du commerce qui seront mises en œuvre le été obtenus, sous la forme d'une série de mesures de des négociations a été établi, des résultats notables ont L'encadrement institutionnel essentiel à l'avancement pendant le premier volet des négociations de la ZLEA. principaux objectifs qu'il s'était fixés pour sa présidence Somme toute, le Canada est satisfait d'avoir atteint les

MERCOSUR

have me soul it

Aperçu

munications et des spiritueux. et du gaz, des mines, de l'hydroélectricité, des télécomconcentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole médicaments. Les investissements canadiens sont minéraux, matières plastiques, matériel roulant et pièces d'aéronef, produits du pétrole, machines, malt, papier, potasse, blé, matériel de télécommunications, exportations consistent principalement en produits de augmentation nominale de 3,1 p. 100 en 1999. Nos tions du Mercosur enregistraient pour leur part une pour s'établir à 1,07 milliard de dollars. Les importaexportations du Canada au Mercosur chutait d'un tiers 1998. Cette diminution résulte du fait que la valeur des dollars, une diminution de 14,3 p. 100 par rapport à le Mercosur et le Canada était évalué à 2,82 milliards de En 1999, le commerce bilatéral de marchandises entre marché d'exportation du Canada en Amérique latine. 380 millions pour l'ALENA), est le plus important douanière, qui compte 240 millions d'habitants (contre tiques macro-économiques et sectorielles. Cette union extérieur commun (TEC) et l'harmonisation des policapital et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif permettra la libre circulation des produits et services, du intégralement mis en œuvre, en 2006, le Mercosur commun du cône Sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le

> Canada sur cette question à l'OMC. exportations agricoles et consolide la position du supplémentaire sur les pays qui subventionnent les aux négociations de la ZLEA exerce une pression Round. Une déclaration aussi claire des 34 participants pris en matière d'agriculture dans le cadre de l'Uruguay en œuvre dans les plus brefs délais tous les engagements un effet de distorsion sur le commerce et pour mettre pour établir des disciplines touchant les pratiques ayant tions à l'exportation dans le secteur de l'agriculture, collaborer au sein de l'OMC pour éliminer les subvention disait que les signataires avaient convenu de canadien, le passage le plus important de cette déclara-Conférence ministérielle de l'OMC. D'un point de vue dans moins d'un mois à Seattle dans le cadre de la ministres du Commerce qui allaient se rencontrer d'une déclaration collective éloquente à présenter aux A Toronto, les ministres ont également convenu

Les ministres ont aussi passé en revue les progrès accomplis au cours des 18 premiers mois de négociation et ont donné des directives claires pour les étapes à venir. Plus particulièrement, ils ont chargé les groupes de négociation d'élaborer un avant-projet d'accord de réunion ministérielle, qui doit avoir lieu en Argentine en avril 2001. Le CMC, de son côté, a pour tâche de compiler les textes présentés par les groupes de négociation et de s'occuper de la structure de l'accord et de ses tion et de s'occuper de la structure de l'accord et de ses tion et de s'occuper de la structure de l'accord et de ses tion et de s'occuper de la structure de l'accord et de ses tion et de s'occuper de la structure de l'accord et de ses aspects généraux et institutionnels.

Finalement, les ministres ont reçu à Toronto le rapport du Comité de la ZLEA sur la participation de la société civile et ont décidé de renouveler son mandat pour une autre période de 18 mois afin qu'il puisse continuer de recueillir des représentations écrites. Un rapport de tous les points de vue présentations étre produit lors de réunion en Argentine. Même si le Canada croit toujours que le comité devrait être doté d'un mandat plus ambitieux, qui favoriserait une communication directe ambitieux, qui favoriserait une communication directe necenismes intérieurs de consultation, cette décision est importante, car elle permettra au comité de set importante, car elle permettra au comité de poursuivre ses activités et de continuer à préparer un terrain d'entente pour ce secteur sensible.

A la Conférence ministérielle de Toronto, les ministres se sont aussi mis d'accord sur une nouvelle liste des pays qui occuperont la présidence et la vice-présidence au cours des 18 prochains mois. On peut trouver cette liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse liste en la déclaration de la dé

Également à la réunion de San José, les ministres du Commerce, reconnaissant le rôle de leader que le gouvernement canadien a joué dans le lancement des négociations de la ZLEA, ont choisi le Canada pour présider les négociations jusqu'en novembre 1999. À ce titre, le Canada a présidé le Comité des négociations commerciales (CMC) des négociateurs en chef pendant la première période de 18 mois et a été l'hôte de la cinquième réunion des ministres du Commerce, qui cinquième réunion des ministres du Commerce, qui s'est déroulée à Toronto les 3 et 4 novembre 1999.

un projet de règles pour la conduite des négociations. et au soutien des activités du Secrétariat; et on a élaboré interaméricaine de développement, voit au financement pour l'Amérique latine et les Caraïbes et de la Banque cains, de la Commission économique des Nations Unies de la ZLEA, composé de l'Organisation des Etats amériadministratif s'est installé à Miami; le comité tripartite et à la participation de la société civile; le Secrétariat au commerce électronique, aux économies plus petites consultatifs chargés d'étudier les grands enjeux associés groupes de consultation, ainsi que pour les organes programmes de travail ont été élaborés pour les neuf ture institutionnelle pour les négociations : des la ZLEA, notamment l'établissement d'une infrastrucété accomplis dans différents domaines du processus de Sous la présidence du Canada, des progrès tangibles ont

la ZLEA (www.ftaa-alca.org/alca_f.asp). consulter ces mesures à la page d'accueil officielle de l'obtention des renseignements pertinents. On peut et d'autres instruments, faciliteront aux intervenants l'intermédiaire de sites Web, de répertoires, de guides transaction liés au commerce dans l'hémisphère et, par formalités administratives ainsi que d'autres coûts de Ces mesures, une fois mises en œuvre, réduiront les publiques touchant le commerce et l'investissement. et dix autres pour accroître la transparence des règles huit mesures pour simplifier les formalités douanières dant, les ministres ont convenu en novembre d'adopter l'hémisphère. Dans le cadre du processus correspondirigeants et les ministres du Commerce des pays de avant l'an 2000 des résultats concrets exigés par les du commerce contribuèrent grandement à l'obtention les progrès enregistrés dans le dossier de la facilitation réussi à obtenir un pouvoir de négociation accélérée, novembre. Le gouvernement américain n'ayant pas dence fut la réunion des ministres tenue à Toronto en L'événement marquant du mandat canadien à la prési-

Les 3 et 4 novembre 1999, les 34 ministres responsables du Commerce de l'hémisphère se rencontraient à Toronto pour évaluer le progrès des négociations. Ils ont adopté une série importante de mesures de facilitation du commerce, se sont entendus sur une déclaration à présenter à la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle au sujet de l'élimination des aubventions à l'exportation de produits agricoles, ont demandé aux négociateurs de préparer un projet d'accord de la ZLEA d'ici avril 2001 et se sont mis d'accord aur le renouvellement du mandat du Comité sur la consultation de la société civile.

On peut trouver une copie de la déclaration ministérielle à l'adresse suivante : www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis_f.asp.

En l'an 2000, le Canada compte:

- faire progresser le concept de la ZLEA dans tous les domaines, en veillant tout particulièrement à l'élaboration d'un avant-projet de texte pour l'accord de la ZLEA antérieurement à la prochaine réunion des ministres qui se tiendra en Argentine en avril 2001;
- veiller à la mise en œuvre par tous les pays des mesures de facilitation des formalités douanières qui ont été approuvées par les ministres à Toronto et promouvoir l'adoption d'un nouvel ensemble de mesures;
- poursuivre le processus collectif de consultation auprès de tous les secteurs de la société civile des Amériques.

selon le principe du « tout ou rien ». ou dispositions de cet accord, mais doivent l'accepter vent pas « choisir à la carte » parmi les divers chapitres par les pays membres. Cela signifie que les pays ne peurègles et disciplines de l'OMC et accepté globalement équilibré et étendu, accord qui devra être conforme aux ouverture maximale des marchés au moyen d'un accord négociations de la ZLEA ont pour but de favoriser une objectifs clés et les principes directeurs convenus, les San José, au Costa Rica, en mars 1998. Selon les conjointe diffusée par les ministres du Commerce à cadres et autres décisions énoncés dans la déclaration compte des objectifs, des principes, des structures, des dirigeants de l'hémisphère en avril 1998. Elles tiennent engagées par le premier ministre Chrétien et d'autres Les négociations de la ZLEA ont été officiellement

rendre plus prévisible et transparent. et de raffermir son encadrement juridique, en plus de le dans le but de simplifier ses formalités administratives de sa réglementation relative à l'investissement étranger En septembre 1998, le Mexique a publié une mise à jour

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

commerciaux pour toutes nos économies. des régions et améliorera les possibilités d'échanges étendue de libre-échange qui favorisera la prospérité de réunir les pays de notre hémisphère dans une zone Amériques (ZLEA) représentent une occasion inégalée Les négociations sur la Zone de libre-échange des

avaient effectivement été réalisés et des assises avaient Toronto les 3 et 4 novembre 1999, de grands progrès soit lors de la Conférence ministérielle qui a eu lieu à Canada à la présidence des négociations prenait fin, d'ici la fin du siècle. Au moment où le mandat du 2005 et de prendre des mesures concrètes dans ce but conclure les négociations sur la ZLEA au plus tard en Déclaration de principes, les dirigeants ont résolu de Sommet des Amériques, en décembre 1994. Dans leur lorsqu'ils se sont rencontrés à Miami pour le premier dirigeants des 34 pays démocratiques de l'hémisphère La décision de créer la ZLEA a été prise par les

: 6661 uə

travail des neuf groupes de négociation et des trois Des progrès ont été faits dans les programmes de négociations. Ce secrétariat est établi à Miami. Canadien, a été créé pour apporter un soutien aux Le Secrétariat administratif, sous la direction d'un

consultation de la société civile et de la participation

enjeux communs du commerce électronique, de la

autres organes de la ZLEA qui se penchent sur les

des plus petites économies.

Voici les résultats obtenus au chapitre de la ZLEA été jetées en vue de la prochaine série de négociations.

MARCHÉS PUBLICS

persistent en ce qui concerne l'accès au marché. intégralement et certains sujets de préoccupation qui l'Accord qui n'ont pas encore été mis en application canadien cherche toutefois à régler plusieurs aspects de des marchés publics au Mexique. Le gouvernement tions en ce qui concerne la transparence et l'ouverture La mise en œuvre de l'ALENA a suscité des améliora-

Réserves en faveur de PEMEX et de CFE

tion par le Mexique. à 2002). Le Canada continuera d'en surveiller l'applicade l'ALENA pendant une période transitoire (de 1994 d'électricité (CFE) contre les règles des marchés publics téger ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et Le Mexique a négocié des réserves dans le but de pro-

Périodes de publication des appels d'offres

Mexique pour obtenir une réponse à ce sujet. Mexique. Le Canada continue de faire pression sur le questions quant au respect de cette obligation par le mentaires cette année, a cependant soulevé certaines canadien en 1997, augmentée par des travaux supplé-Une étude effectuée pour le compte du gouvernement des pays membres le temps de présenter leurs soumissions. transparente, afin de donner aux fournisseurs qualifiés les appels d'offres de marchés publics de manière Le chapitre 10 oblige les parties à l'ALENA à publier

Investissement

securité offerte aux investisseurs canadiens. l'ALENA, dont le chapitre 11 a permis d'améliorer la 1998. Cela peut être attribué dans une large mesure à de 245 millions de dollars en 1990 à 2,2 milliards en Linvestissement canadien direct au Mexique est passé

naturel (gazoducs). ports), ainsi que le transport et la distribution du gaz d'électricité et les transports (aéroports, chemins de fer, canadiennes dans des secteurs comme la production a créé de nouveaux débouchés pour les entreprises structures mis en place par le gouvernement mexicain programme de privatisation et d'amélioration des infraétrangers dans son économie. En outre, l'ambitieux n'oppose aucune restriction aux investissements culièrement importants pour le Canada), le Mexique dans le secteur amont du pétrole et du gaz étant particertains secteurs clairement précisés (les investissements Abstraction faite des limites ou exclusions relatives à

comité des normes de télécommunications de l'ALENA. deux questions dans le cadre des travaux du Sousdes engagements pris par le Mexique relativement à ces les articles 908 et 1304 de l'ALENA. On doit se féliciter résultats des essais menés au Canada, comme l'exigent tion de la conformité qui permettront d'accepter les

pour le Canada en l'an 2000. de protocoles sur ces services resteront des priorités mobiles. La mise en œuvre de l'accord et la négociation de protocoles sur la prestation des services fixes et de mise en œuvre appropriées. Il prévoit la négociation fois que le Canada et le Mexique auront pris les mesures licence des deux pays. L'accord entrera en vigueur une que bilatérale, au moyen de satellites commerciaux sous communication par satellite, à l'échelle autant intérieure accord qui vise à faciliter la prestation des services de Le 9 avril 1999, le Canada et le Mexique ont signé un

d'importance. dans ce secteur dynamique qui prend de plus en plus montré une volonté de poursuivre la collaboration ments en matière de télécommunications; ils ont en collaborant à l'élaboration de politiques et de règlesecteur en partageant des technologies novatrices et Les deux pays ont facilité la croissance rapide de ce

Services financiers

transfrontaliers d'assurance. des valeurs mobilières du Mexique et l'offre de services notamment dans deux domaines, soit l'accès au secteur cherche à obtenir des modifications supplémentaires financier pour les investisseurs étrangers. Le Canada avoir une grande incidence sur l'accès au marché gramme mexicain de réforme financière, qui pourrait Le Canada suit de près l'évolution législative du pro-

le Mexique. transfrontalier entre le Canada, les Etats-Unis et aux transporteurs routiers participant au commerce l'offre de transactions d'assurance sans discontinuité le Canada persistera à stimuler les efforts visant à faciliter des valeurs mobilières. Quant au secteur des assurances, caisses de retraite aux sociétés étrangères du secteur d'encourager le Mexique à ouvrir son marché des régime de retraite mexicain, le Canada continuera aussi de maisons de courtage. Dans le contexte du nouveau d'encourager les Mexicains à créer de nouvelles catégories être envisagé à moyen terme. Le Canada continuera limitée aux maisons de courtage, mais cela pourrait actuellement aucun plan visant à permettre une activité Dans le secteur des valeurs mobilières, le Mexique n'a

> consulté afin d'obtenir d'autres renseignements. Le site Web de la DRC (www.fvdrc.com/) peut être l'ALENA dans le secteur des fruits et légumes frais. climat commercial au sein des pays membres de

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Camionnage

dans le différend entre le Mexique et les Etats-Unis. du chapitre 20 de l'ALENA en tant que tiers intéressé domaine du camionnage. Il s'est joint au groupe spécial découlant de l'ALENA à l'égard du Canada, dans le auprès du Mexique pour qu'il respecte ses obligations gouvernement canadien continue d'exercer des pressions de camionnage de mener des affaires au Mexique. Le rect d'interdire à au moins une entreprise canadienne différend mexicano-américain, cela a eu pour effet indicaine du camionnage. Même s'il s'agit avant tout d'un normes de sécurité qui prévalent dans l'industrie mexipréoccupations, notamment en ce qui a trait aux leurs règlements de camionnage, à la suite de diverses raison du fait que les Etats-Unis n'ont pas libéralisé Le Mexique a néanmoins retardé cette application en sement devaient entrer en vigueur en décembre 1995. en matière de services de camionnage et d'investis-Dans le cadre de l'ALENA, les engagements du Mexique

services de camionnage. éventuelle de la frontière américano-mexicaine aux américains et mexicains, en prévision de l'ouverture poursuivre leur collaboration avec leurs homologues tionnaires canadiens du domaine des transports vont techniques pour les transporteurs routiers. Les foncl'ALENA, qui traite de l'harmonisation des normes ont été enregistrés au point de vue du chapitre 9 de D'une manière plus générale, des progrès considérables

Télécommunications

l'ALENA et à mettre en œuvre des méthodes d'évaluades terminaux qui soient conformes aux exigences de Mexique à appliquer des normes pour le raccordement POMC. De plus, le Canada continuera d'encourager le ments pris par le Mexique dans le cadre de l'Accord de Le Canada surveillera étroitement le respect des engages'offrent aux entreprises canadiennes se sont accrus. des services s'est élargi, de sorte que les débouchés qui communications de base, l'accès au marché mexicain de la conclusion de l'Accord de l'OMO's ur les télécommunications sont présentes au Mexique. À la suite Un certain nombre d'entreprises canadiennes de télé-

Pommes

d'accès au marché pour les pommes. que le Mexique se conforme à ses obligations en matière régime et d'obtenir que des permis soient délivrés et cours avec le Mexique afin de clarifier l'application du question se règle rapidement. Des discussions sont en périssable du produit, le Canada entend bien que la quer qu'aux pommes américaines. Vu le caractère prix inférieur à un prix de référence censé ne s'applilié au fait que les pommes canadiennes se vendent à un « officielle » n'ait été donnée, il semble que le refus soit Canada des pommes fraîches. Bien qu'aucune raison a refusé de délivrer les permis requis pour importer du des pommes. Or, le ministère des Finances (Hacienda) La loi mexicaine exige un permis pour l'importation

signé un protocole d'entente, que signait également par mexicain, le secrétaire d'Etat Arroyo Marroquin, ont de l'Agroalimentaire, Lyle Vanclief, et son homologue Le 29 septembre 1999, le ministre de l'Agriculture et et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires trait à la salubrité et à l'inspection des aliments Protocole d'entente — Coopération en ce qui a

sur la science. duits qui répondront à des normes de salubrité fondées plus étroitement afin de faciliter les échanges de proagents de réglementation des deux pays de collaborer de produits agricoles et alimentaires. Il permettra aux et phytosanitaires dans le cadre du commerce bilatéral à la salubrité des aliments et aux questions zoosanitaires cerner et de résoudre les problèmes liés à l'inspection et vise à favoriser un climat de collaboration en vue de la suite le ministre de la Santé, Allan Rock. Ce protocole

matière de fruits et de légumes Corporation de règlement des différends en

faciliter l'accroissement des échanges et améliorer le a Ottawa. La DRC offre d'intéressantes possibilites pour directeur général de la DRC, dont le siège social est situé d'occuper le premier les fonctions de président-C'est un Canadien, Stephen Whitney, qui a l'honneur privés relatifs au commerce des fruits et des légumes. toire et trilatéral de règlement des litiges commerciaux pour but de fournir un mécanisme sectoriel, non obligamerciaux privés en matière de produits agricoles, elle a Comité consultatif de l'ALENA sur les différends comvités ont débuté le 1er février 2000. Fruit des travaux du l'ALENA a été constituée en novembre 1999 et ses actien matière de fruits et de légumes créée en vertu de La Corporation de règlement des différends (DRC)

> marché mexicain. pour garantir à nos entreprises un meilleur accès au des d'élimination accélérée provenant du secteur privé, industriels. Le Canada continuera d'examiner les demannombre de produits de consommation et d'intrants

PRODUITS AGRICOLES

Pommes de terre de semence

donne de bons résultats depuis sa mise en œuvre. de terre de consommation d'origine mexicaine. L'accord l'ouverture de débouchés au Canada pour les pommes comporte également des dispositions en vue de vendre des minitubercules au Canada. Cet accord tion du Mexique et donne l'occasion au Mexique de de pommes de terre de semence canadiennes à destinaont conclu un nouvel accord qui permet l'exportation En octobre 1998, l'ACIA et les représentants du Mexique

Haricots secs

du Mexique en matière d'accès au marché. d'assurer une exécution harmonieuse des engagements et les discussions sur le sujet se poursuivent en vue duits agricoles de l'ALENA qui a eu lieu en mars 1999 lors de la réunion du Comité du commerce des proharicots secs. Ce problème a été soulevé officiellement des certificats de contingent pour les importations de sions, notamment en 1999, le Mexique a tardé à délivrer NPF à tous les membres de l'OMC. À différentes occal'ALENA s'en ajoutent d'autres qu'il octroie au taux accorde au Canada et aux États-Unis en vertu de par des contingents tarifaires. A ceux que le Mexique L'accès au marché mexicain des haricots secs est limité

Pommes de terre frites surgelées

accès au marché. discussions bilatérales en vue d'obtenir un meilleur cette question auprès du Mexique et poursuivra les consommateurs. Le Canada a plusieurs fois soulevé inutilement dispendieux pour les importateurs et les 20 p. 100 imposés sur l'excédent rendent ces produits d'ampleur du contingent tarifaire et les droits de Laccès à ce marché est cependant limité par le peu rythme rapide et est satisfaite par les importations. provient des chaînes de restauration, augmente à un pommes de terre surgelées, particulièrement celle qui ment être éliminé en 2003. La demande mexicaine de contingent d'extra à taux de 20 p. 100 devant normaleégard un contingent tarifaire qui s'accompagne d'un En vertu de l'ALENA, le Mexique a instauré à cet

- conclure les négociations sur les protocoles en matière de services fixes et mobiles par satellite de l'Accord Canada–Mexique sur les services de communication par satellite de 1999;
- continuer à surveiller de près l'exécution par le Mexique des engagements pris en vertu de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base;
- poursuivre les initiatives en cours visant la conciliation des données sur le commerce;
- continuer à insister pour que le Mexique produise une liste définitive des services exclus du chapitre de l'ALEMA qui traite des marchés publics et règle les problèmes liés à la mise en œuvre de ce chapitre.

et investisseurs. marché pour ses exportateurs, fournisseurs de services et comités de l'ALENA, en vue de faciliter l'accès au échanges bilatéraux dans les divers groupes de travail Le Canada continuera d'aborder les problèmes des obstacle à un marché de plus de 90 millions d'habitants. les droits de douane contribuent à assurer l'accès sans licences d'importation et la suppression de presque tous l'énergie. L'élimination des exigences liées à l'octroi de dont ceux de l'automobile, des services financiers et de secteurs qui étaient auparavant presque inaccessibles, ont été en mesure de développer leurs ventes dans des 10 et 20 p. 100. D'autre part, les entreprises canadiennes la nation la plus favorisée (NPF) qui se situaient entre canadiennes au Mexique étaient assujetties à des taux de franchise de droits, alors que la plupart des ventes exportations mexicaines entraient au Canada en que ce dernier entre en vigueur, plus de 80 p. 100 des s'améliorer et de se consolider grâce à l'ALENA. Avant L'accès du Canada au marché mexicain continue de

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Elimination accélérée des droits de douane dans le cadre de l'ALENA

Dans les échanges canado-mexicains, la plupart des droits tarifaires actuels ont déjà été éliminés et pratiquement tous ceux qui restent auront disparu d'ici 2003. L'ALENA prévoit l'abolition accélérée des droits lorsque les parties en cause en sont convenues. Comme il s'agit d'un processus qui répond aux pressions de l'industrie, les droits sont éliminés en fonction des appuis reçus au sein du secteur concerné, dans les deux pays. Deux rondes d'élimination accélérée se rapportant à environ des d'élimination accélérée se rapportant à environ des d'élimination de dollars d'échanges commerciaux bilatéraux ont permis l'abolition des droits sur un certain

Ouverture des marchés — Résultats obtenus

- Signature par le Canada et le Mexique d'une entente sur les services de communication par satellite afin d'en faciliter la prestation de services au moyen de satellites commerciaux sous licence des deux pays.

 Signature par le Canada et le Mexique d'un protocole d'entente sur l'acceptation des données d'essai cole d'entente sur l'acceptation des données d'essai en vue de veiller à ce que les produits de télécomen vue de veiller à ce que les produits de télécom-
- respectent toutes les normes de sécurité requises.

 Création de nouveaux débouchés pour les services aériens entre les deux pays à la suite de la mise en œuvre définitive d'un accord sur le partage des œuvre définitive d'un accord sur le partage des

munications et de technologies de l'information

codes de vol.

- Signature en septembre 1999 d'un protocole d'entente sur la coopération en ce qui a trait à la salubrité et à l'inspection des aliments et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires, afin de cerner et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines alimentaires.
- Constitution en novembre 1999 de la Société de règlement des différends en matière de fruits et de légumes, un mécanisme trilatéral non obligatoire de niveau sectoriel, destiné à résoudre les litiges commerciaux privés relatifs au commerce des fruits et des légumes à l'intérieur des pays membres de l'ALENA et entre ces pays.

Accès au marché — Priorités du Canada en 2000

- persister à encourager le Mexique à respecter ses obligations relatives au camionnage dans le cadre de l'ALENA;
- progresser dans l'harmonisation et la simplification des formalités douanières et faciliter encore les mouvements transfrontaliers de produits (agroalimentaires, textiles, etc.);
- poursuivre les discussions pour veiller au bon fonctionnement et à l'amélioration de l'accord sur les pommes de terre de semence;
- poursuivre les discussions sur l'exécution harmonieuse des engagements en matière d'accès aux marchés pour les haricots secs et d'ouverture des marchés pour les pommes de terre frites surgelées et la mozzarella;

WEXIONE

Les secteurs de la fabrication, des services financiers et des mines reçoivent plus de 90 p. 100 des investissements canadiens. Pour ce qui est des échanges, les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Gommerce international ont maintenu un programme finement ciblé de développement des marchés, qui vise des secteurs prioritaires précis (machines industrielles, technologies de l'information, agriculture et agroalimententaire, automobile, pétrole et gaz, énergie électrique et matériel et services de transport) ainsi que des secteurs émergents (produits et services environsecteurs émergents et éducationnels).

11 p. 100. Les importations ont également enregistré 2000, on prévoit une augmentation supplémentaire de de tous les autres pays d'Amérique latine réunis. En l'an 1999, le total de ses exportations s'approchait de celui exportations qui est remarquablement fort. A la fin de américaine vigoureuse, ainsi que de son secteur des son statut de membre de l'ALENA et d'une économie Il ne fait aucun doute que le Mexique a tiré parti de du PIB de 4,5 p. 100 et un taux d'inflation de 10 p. 100. En l'an 2000, le Mexique espère obtenir une croissance ce qu'avaient prévu la plupart des analystes indépendants. l'économie a obtenu de meilleurs résultats en 1999 que à la productivité, à l'efficacité et à la compétitivité, et par un gouvernement qui s'intéresse particulièrement la Banque centrale axée sur la « stabilisation durable » balance des paiements. Soutenue par une stratégie de contrecarrer la fuite des capitaux et une crise de sa restructuré sa dette et même pris des mesures visant à des politiques nationales prudentes, le Mexique a ment frappée de crises économiques. En plus d'adopter de six ans du président Zedillo, période traditionnelleéconomiques saines, en particulier vers la fin du mandat vernement à maintenir des politiques monétaires et progrès ont été renforcés par la persévérance du goude plus en plus des autres économies émergentes. Ces ce qui a eu pour effet de lui permettre de se démarquer consolidée de même que la confiance des investisseurs, aux enjeux intérieurs. En retour, sa crédibilité s'est résistance aux bouleversements externes successifs et le Mexique montrait une meilleure capacité de réforme structurelle importantes. À la fin de la décennie, été le théâtre d'une libéralisation des marchés et d'une des transformations importantes; elle a notamment Au cours des années 1990, l'économie mexicaine a subi

s'attend à d'aussi bons résultats en l'an 2000.

la fin de 1999 par rapport à l'année précédente. On

une augmentation constante, soit plus de 11 p. 100 à

Aperçu Au cours de la dernière décennie, les relations entre le Canada et le Mexique se sont sensiblement élargies, notamment depuis l'entrée en vigueur de l'ALEVA. Le Commercial du Canada en Amérique latine. En 1999, le Canada devenait le quatrième plus important partenaire commercial du Mexique et venait au même rang parnie commercial du Mexique et venait au même rang parmi les investisseurs étrangers directs au Mexique.

s'emploient à concilier leurs résultats.) statistiques du Canada, des Etats-Unis et du Mexique produits expédiés via les Etats-Unis. Les organismes méthode ne tient pas compte d'une grande partie des et d'exportation de chaque pays, car cette dernière se fondant uniquement sur les données d'importation sant nos données respectives sur l'importation qu'en plus précis du volume des échanges bilatéraux en utilibureau mexicain de la statistique. On obtient un tableau rendues publiques par Statistique Canada et INEGI, le données des importations du Canada et du Mexique dollars à la fin de 1999. (Ces chiffres sont fondés sur les cependant et était presque de l'ordre de 5 milliards de Le déficit commercial historique du Canada persiste importations a été de plus de 100 p. 100 depuis 1994. de dollars. Le taux de croissance des exportations et des Mexique a doublé pour atteindre plus de 13 milliards de 1999, la valeur de nos échanges bilatéraux avec le De l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994 à la fin

La plupart des exportations canadiennes vers le Mexique consistent en produits manufacturés divers. Il s'agit principalement de produits automobiles, d'ordinateurs, de machines et de matériel de télécommunications, ainsi que de graines olésgineuses, de céréales et de produits laitiers. Parmi nos principales importations, citons les produits automobiles, les machines, le mobilier, le pétrole, les produits optiques, les fruits et les légumes.

Les activités commerciales canadiennes au Mexique ont continué d'augmenter au rythme du développement des secteurs industriels et de l'évolution du marché dans son ensemble. Les sociétés canadiennes sont des investisseurs étrangers directs importants, se classant après celles des États-Unis et des Pays-Bas et pratiqueaprès celles des États-Unis et des Pays-Bas et pratiquence in pied d'égalité avec celles de l'Allemagne.

qui frappent l'industrie et à laisser à celle-ci le soin de s'autoréglementer dans le contexte de l'intégration croissante du marché nord-américain.

organismes internationaux. et la coordination des activités dans les rencontres et comités s'efforcent d'accroître la coopération bilatérale et américaines se complètent généralement, les sousnications et de l'automobile, où les normes canadiennes des produits textiles. Dans les secteurs des télécommuvéhicules automobiles et de l'étiquetage pour l'entretien et des camions aux normes qui s'appliquent aux remarquables à l'égard de la conformité des chauffeurs faciliter le commerce; ils ont accompli des progrès lent de concert à l'harmonisation des normes afin de terrestres et de l'étiquetage des produits textiles travailet des règlements. Les sous-comités des transports coopération bilatérale dans le domaine des normes également d'excellentes occasions de promouvoir la munications et étiquetage des produits textiles) offrent (industrie automobile, transports terrestres, télécom-Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA

pour le matériel électrique. l'harmonisation des normes réglementées de sécurité sion et les matériaux de construction, ainsi que dans règlements, en particulier pour les appareils sous presla coopération dans l'élaboration des normes et des bilatéral entre les provinces et les Etats afin d'accroître Canada s'efforce par ailleurs de promouvoir le dialogue diversité de nos échanges de produits manufacturés. Le ou modernisées et qu'ainsi s'accroissent le volume et la que les normes adoptées par ceux-ci soient améliorées contexte de l'ALENA et de l'OMC, afin de faire en sorte pris au nom de leurs paliers infranationaux dans le appliquent de façon plus exhaustive les engagements tionnistes. Il cherche à obtenir des Etats-Unis qu'ils à avoir de plus en plus recours à des mesures protec-Le Canada surveille de près la tendance des États-Unis

Enfin, le Canada continuera d'encourager la collaboration canado-américaine dans l'élaboration et l'application de normes facultatives communes qui se substitueraient aux règlements édictés par les gouvernements. Ces initiatives concernant les normes accompagneront d'autres mesures visant à fournir des services convenables d'évaluation de conformité.

matériaux d'acier et autre produits soient composés à 60 p. 100 de matières premières américaines et que le montage final ait lieu aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des Etats et des municipalités Une grande variété de préférences sont accordées dans les marchés publics des États et des municipalités. De plus, de nombreuses clauses « Buy American » du gouvernement fédéral des États-Unis y sont incluses dans les marchés publics lorsqu'un financement fédéral est fourni. Le Canada est préoccupé par le fait que ces fourni. Le Canada est préoccupé par le fait que ces préférences limitent l'accès au marché et le rendent

telles que des lois de crédits. Ces mesures, souvent liées des lois qui ne se rapportent pas aux marchés publics, l'occasion des dispositions restrictives de ce genre dans propension des législateurs américains à incorporer à américains. Le Canada se préoccupe également de la ciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars 100 000 dollars et pour les achats de produits commersimplifiées pour tous les achats publics inférieurs à à la sous-traitance et des méthodes d'acquisition ci comprennent notamment des critères d'admissibilité la participation canadienne aux marchés publics. Cellesl'ALENA et ces nouvelles pratiques, qui semblent limiter entre les obligations qu'il a contractées en signant à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles Canada continue d'inciter le gouvernement américain canadiens au marché, est constamment modifiée. Le et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs 1995; or, leur réglementation des marchés publics civils d'acquisition dans le cadre des lois adoptées en 1994 et œuvre des modifications apportées aux procédures Les Etats-Unis ont en grande partie terminé la mise en Modifications législatives et réglementaires imprévisible pour les fournisseurs canadiens.

NORMES ET MESURES

internationales.

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, surtout dans le cadre des travaux du Comité des mesures normatives de l'ALENA, afin de les encourager à atténuer l'ampleur des restrictions réglementaires

être en contradiction avec les obligations commerciales

qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent

à des produits particuliers, semblent être prises sans

Marchés du Département de la défense

érosion, intentionnelle ou par inadvertance. relation exige une vigilance continue pour éviter toute cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette de produits de défense, l'industrie canadienne a accès à pour le partage de la production et du développement En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis

des infrastructures de transport en commun, de la à cet important marché, notamment dans le domaine l'accès, présentement limité, des entreprises canadiennes subventions. Le Canada cherche toujours à améliorer produits et des services américains pour avoir droit aux que les États et les municipalités doivent acheter des lorsqu'un financement fédéral est fourni, ce qui signifie dans les marchés des États et des municipalités Des nombreuses clauses « Buy American » sont incluses infranationaux financés par le gouvernement fédéral Programmes « Buy American » et marchés

construction d'autoroutes et de l'aéronautique.

doivent être de fabrication entièrement américaine. les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, Unis. Dans le cas des projets financés par la FHWA, tous américaines et le montage final doit avoir lieu aux Étatsdoivent être faites à 60 p. 100 de matières premières matériel roulant (trains, autocars, bacs, trolleybus, etc.) entièrement fabriqués aux Etats-Unis. Les pièces de matières premières d'origine américaine, en plus d'être et autres produits doivent être faits uniquement de projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier du matériel et de l'équipement américains. Dans les projets de cette nature, à condition qu'on ait recours à lités et aux autorités du secteur des transports pour des fonds en vertu de la TEA-21 aux Etats, aux municipa-Highway Administration ou FHWA) accordent des ou FTA) et l'Agence fédérale des autoroutes (Federal transports en commun (Federal Transit Administration fin de l'exercice financier 2003. L'Agence fédérale des TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la Act for the 21st Century (connue sous le nom de organismes du secteur privé. La Transportation Equity administrés par les Etats et les municipalités ou par des Unis, sont financés par le gouvernement fédéral, mais Presque tous les grands projets de transport, aux Etats-

Improvement Act. Ces projets exigent que tous les comme l'autorise l'Airport and Airways Facilities fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), d'aéroport recevant un financement de l'Agence Des conditions similaires s'appliquent aux projets

> publics provinciaux et municipaux du Canada. sur la possibilité de proposer l'ouverture des marchés vernements provinciaux canadiens dans leur réflexion et des municipalités, reste un facteur clé pour les gouet plus fiable, au palier fédéral comme à celui des Etats diens. La nécessité de leur assurer un accès plus facile de financement, limitent l'accès des fournisseurs cana-

Contrats réservés aux petites entreprises

faire pression sur le gouvernement à ce sujet. des Canadiens au marché américain et il continuera de l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès caines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que travaux en sous-traitance à de petites entreprises américomprennent des plans pour confier une partie de leurs sions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants côté, le gouvernement américain exige que les soumisvaleur) à des petites entreprises américaines. De son qui est d'accorder 23 p. 100 de leurs contrats (selon la atteignent ou dépassent régulièrement leur objectif, De plus, les départements fédéraux américains annuel maximum de 17 millions de dollars américains. une société de services, le seuil est fixé à un revenu (le seuil va jusqu'à 1 500 employés dans d'autres); pour spond généralement à un maximum de 500 employés secteurs, mais, dans celui de la fabrication, elle corre-Unis la définition d'une petite entreprise varie selon les porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux Etatsdes prix concurrentiels leur fermeront par la suite la vernementaux recrutés avec succès et approvisionnés à face à la possibilité omniprésente que des clients gouaux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens font et à l'AMP de l'OMC concernant les contrats réservés tion fréquente et imprévisible des exceptions à l'ALENA Le gouvernement canadien reste préoccupé par l'utilisa-

Les programmes « Buy American »

assujettis à l'achat de produits américains. un large éventail de marchés publics fédéraux sont gouvernement fédéral américain dans certains secteurs, des offres canadiennes que pour les achats directs du ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal visés dans l'ALENA ou les accords de l'OMC. Comme marchés publics fédéraux américains qui ne sont pas services américains sont largement utilisés dans les Les programmes favorisant l'achat de produits et de

majeurs à courte échéance. aux Etats-Unis, ce qui n'augure pas de changements pavillon américain jouissent toujours d'appuis importants cabotage et la préférence donnée aux navires battant réforme de ce secteur, les restrictions concernant le canadiens. Malgré les nombreux appels en faveur d'une restrictives de la loi Jones qui nuisent aux intérêts continuera d'encourager l'atténuation des mesures Chaque fois que l'occasion se présentera, le Canada

Admissions temporaires

un permis de séjour temporaire aux États-Unis. les travailleurs des soins de la santé qui désirent obtenir ment américain rende permanente la dérogation pour de l'ALENA. Notre objectif ultime est que le gouverneenfreint les engagements pris par les États-Unis en vertu personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, la double accréditation de l'article 343, dans le cas des ment et du Congrès américains, que l'exigence relative à le Canada continue de soutenir, auprès du gouvernedérogation ne représente qu'une solution temporaire et en œuvre du règlement d'application de la loi. Cette séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise visant les personnes désireuses d'obtenir un permis de soins infirmiers et de la praxithérapie. Une dérogation nents et dispenser des services dans les domaines des qu'aux travailleurs désirant devenir résidents permaanglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique pétence professionnelle et sa maîtrise de la langue organisme américain d'accréditation, vérifiant sa comde la santé doit présenter un certificat, délivré par un Act), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur (Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration

Marchés publics

hoc, ainsi que les conditions afférentes aux programmes législatives adoptées de longue date et de manière ad des produits américains »). De plus, des dispositions comme les programmes « Buy American » (« achetons minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout réservés aux petites entreprises et aux entreprises divers secteurs critiques. Les programmes de contrats soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC exemptions accordées en vertu des accords de marchés marchés publics américains. A l'heure actuelle, les Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-

Télécommunications

à la politique étrangère ou au commerce international. motifs liés à la sécurité nationale, à l'exécution des lois, d'être refusées si le Groupe de la direction invoque des plus transparent, mais les demandes risquent encore d'un processus d'émission des permis plus rapide et décision, les fournisseurs canadiens pourraient jouir étrangers de services fixes par satellite. Grâce à cette lités pour faciliter l'entrée sur le marché des fournisseurs Commission annonçait qu'elle simplifierait ses forma-A la fin de 1999, la U.S. Federal Communications

et de façon transparente. nisseurs canadiens obtiennent les permis avec célérité télécommunications, afin de veiller à ce que les fourengagements envers l'OMO à l'égard des services de attentivement l'exécution par les Etats-Unis de leurs marché américain, le Canada continuera de surveiller certaines sociétés canadiennes avant d'avoir accès au Compte tenu des délais interminables qu'ont dû subir

Transport maritime

du commerce maritime.

limitent l'accès des Canadiens au marché américain Byrnes/Tollefson dans le domaine de la défense) (y compris celles qui sont liées à l'amendement d'aide et certaines denrées agricoles. Ces restrictions matériel public non militaire, les cargaisons de produits taire et un traitement préférentiel en ce qui concerne le exemple l'exclusivité pour ce qui est du matériel milipréférentiel de transport maritime leur accordent par des armateurs américains : les lois relatives au régime subventions et d'autres mesures de soutien en faveur par les Etats-Unis. On trouve par ailleurs une variété de propriétaires des navires admissibles à l'homologation tions s'appliquent également quant à la nationalité des qui est du transport maritime international, des restricactivités maritimes dans les eaux américaines. Pour ce tion des navires de construction canadienne pour des concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisaaméricaines. La principale préoccupation du Canada d'autres activités commerciales menées dans les eaux semblables s'appliquent au dragage, au sauvetage et à et l'équipage sont américains. Des restrictions navires construits dans ce pays et dont les propriétaires de passagers entre deux points situés aux Etats-Unis aux lois restreignent notamment le transport de produits ou tion étrangère à l'industrie maritime des États-Unis. Ces Jones Act) établissent une série de limites à la participa-Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de

base réciproque. D'autres dispositions pourraient exclure les produits d'origine canadienne de certains secteurs du marché américain en exigeant que les fournisseurs auméricains achètent des ressources énergétiques non hydroélectriques renouvelables d'origine américaine. Cette législation touche également les normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent et l'établissement d'organismes de transport (transporteurs communs), deux questions qui peuvent avoir porteurs communs), deux questions qui peuvent avoir des effets néfastes sur la souveraineté et les compétences du Canada. On a aussi déposé des projets de loi visant en particulier les fournisseurs canadiens d'électricité.

Le Canada, de concert avec les gouvernements provinciaux et l'industrie, continuers des consulter les

Le Canada, de concert avec les gouvernements provinciaux et l'industrie, continuera de consulter les représentants américains et d'observer l'évolution du secteur de l'électricité aux États-Unis afin d'évaluer la conformité de ces propositions avec les obligations commerciales internationales de ce pays, ainsi que leurs diverses répercussions commerciales et économiques. Le diverses répercussions commerciales et économiques. Le de faire valoir et de défendre ses intérêts commerciaux de faire valoir et de défendre ses intérêts commerciaux auprès du Congrès et du gouvernement américain.

Accord de reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection du poisson En 1999, des fonctionnaires de l'Agence canadienne

En 1999, des fonctionnaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et de la U.S. Food and Drug Administration ont poursuivi les discussions sur un ARM concernant l'inspection du poisson. Un tel accord faciliterait le commerce bilatéral du poisson et des produits du poisson. L'objectif du Canada est de conclure ces discussions en 2000.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Services financiers
L'abrogation, en 1999, d'une loi financière clé (la
loi Glass-Steagall) a ouvert le marché américain de
l'assurance aux banques canadiennes. En ce qui a trait
à la prestation de ces services de part et d'autre de la
frontière, le Canada souhaite que soient davantage
uniformisées les règles du jeu dans le secteur des valeurs
mobilières. Aux termes de l'ALENA, le Canada, le
Mexique et les États-Unis ont réétudié la question au
début de 1999. Il a été convenu que le Canada et les
États-Unis poursuivraient entre eux des discussions
aur la réglementation du commerce transfrontalier
sur la réglementation du commerce transfrontalier

gluten de blé, en leur offrant des conseils et en présentant des observations sur certains aspects particuliers des enquêtes portant sur des recours commerciaux effectués par les États-Unis.

Enquêtes relatives à des recours commerciaux En 1999, il y a eu des enquêtes relatives à l'application de droits antidumping et de droits compensateurs aux importations, en provenance du Canada, de trois produits distincts : plaques en acier inoxydable (dumping) et bovins vivants (dumping) et droits compensateurs). Seule l'enquête sur les plaques en acier inoxydable a conduit à l'imposition de appel à la fin de 1999 concernant la constatation de préjudice ouvrant droit à des méricaine a interjeté un préjudice ouvrant droit à des mesures antidumping. La partie canadienne a demandé qu'un groupe spécial de partie canadienne a demandé qu'un groupe spécial de

De plus, deux enquêtes relatives à des mesures de sauvegarde applicables aux importations de fil machine et de tubes et tuyaux en acier ordinaire ont conclu qu'aux termes des dispositions de l'ALENA, les importations en provenance du Canada ne portaient pas préjudice à l'industrie américaine.

Durant la même période, le Canada a lancé deux enquêtes antidumping contre des produits provenant des États-Unis, soit des agents de contraste et des réfrigérateurs, sécheuses et lave-vaisselle. Les deux enquêtes sont en cours.

Electricité

distribution au détail, probablement également sur une tion actuelle envisage également de libéraliser la tournisseurs américains. La législation de restructuramettent leur réseau de transmission à la disposition des canadiens désireux d'évoluer dans leur marché de gros glementation, les Etats-Unis exigent que les fournisseurs autre côté, à la suite des précédentes mesures de dérése traduire par une augmentation des échanges. D'un novateurs et la plus grande demande d'énergie peuvent nouveaux marchés et structures de marché, les services d'électricité qui exportent aux Etats-Unis. D'un côté, les mauvaises nouvelles pour les fournisseurs canadiens Cette réorganisation laisse présager de bonnes et plus efficace et de réduire les coûts à la consommation. dans le but de rendre le marché plus concurrentiel et s'apprêtent à déréglementer le secteur de l'électricité, Aux Etats-Unis, le gouvernement fédéral et les États

peut-être devant un groupe de règlement des différends. les questions discutées lors de celles-ci aboutiront poursuivre des consultations dans le cadre de l'OMC; Canada s'était joint à l'UE et aux États-Unis afin de moment où le présent rapport allait sous presse, le tions commerciales internationales des Etats-Unis. Au les Canadiens soient traités conformément aux obligadéterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que merciaux internationaux qui pourraient survenir, pour près certains cas particuliers, dont les différends compréoccupé par ces problèmes et continuera de suivre de de contrefaçon. Le gouvernement du Canada reste supplémentaires pour se défendre contre les allégations canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures l'article 337 sont encore déposées contre des entreprises commerce de l'OMC, mais des plaintes en vertu de des droits de propriété intellectuelle qui touchent au velles obligations aux termes de l'Accord sur les aspects a retiré certaines clauses incompatibles avec les nou-

Recours commerciaux

de laiton, de soufre, de bovins, de porcs vivants et de aux producteurs canadiens d'acier, de magnésium, sion). Les représentants du Canada sont venus en aide magnésium, tôles fortes, acier traité contre la corroarticles de tuyauterie pour l'industrie du pétrole, (tôles et rubans de laiton, tubes-image en couleur, en fonte, rails en acier) et six sont toujours à l'étude et sirop, porc vivant); deux ont été maintenues (pièces soufre élémentaire, framboises rouges, potassium, sucre (appareils de levage en aluminium, étais métalliques, canadiens. Sept de ces ordonnances ont été abrogées compensateurs déjà prononcées à l'endroit de produits des 15 ordonnances de droits antidumping et de droits réponse aux projets concernant la conduite du réexamen compensateurs. La plupart ont été présentées en concernant les enquêtes sur le antidumping et les droits de règlement du Département américain du commerce Canada a présenté des représentations sur les projets américaines. Pour ce qui est de la réglementation, le 1998 et apporté des changements aux lois commerciales plafonné les importations d'acier à leur niveau d'avant 1999 décrétant un contingent sur l'acier qui aurait son opposition aux lois telles que le projet de loi de règles existantes. Le Canada continuera de manifester ration de toute nouvelle règle et dans l'application des obligations commerciales internationales dans l'élaboafin de veiller à ce que les Etats-Unis respectent leurs près l'évolution de la politique commerciale américaine, Les représentants du Canada continuent d'observer de

adopté. Le Canada restera à l'affût de restrictions qui ciblent les exportations d'électricité et la capacité d'Hydro-Québec de faire des affaires aux États-Unis.

AUTRES DOSSIERS

Clinton à Ottawa en octobre 1999. Canada et les États-Unis lors de la visite du président comme le montre la signature d'un partenariat entre le commune un modèle de coopération et d'efficacité, Unis sont toujours résolus à faire de notre frontière tion des voyageurs à distance. Le Canada et les Étatsnouvelles en vue de détecter les drogues et faire l'inspeccommunes à la frontière et l'adoption de technologies promotion du recours à des installations conjointes ou teurs de produits en transit dans l'un ou l'autre pays, la du nombre d'arrêts que doivent effectuer les transporde produits et de personnes, notamment la réduction mécanismes pour gérer les mouvements transfrontaliers sur la frontière commune, ils ont établi de nouveaux trafic de drogues et le terrorisme. En vertu de l'Accord des activités illicites, telles que l'immigration illégale, le tion de leurs citoyens contre les menaces associées à commerce et le tourisme, tout en assurant une protecdu libre-échange, les deux pays s'efforcent de faciliter le collaboration aux frontières. Pour tirer pleinement parti ont entrepris plusieurs initiatives pour renforcer leur à Washington en 1997, le Canada et les États-Unis commune en 1995 et de la visite du premier ministre A la suite de la signature de l'Accord sur la frontière Formalités douanières et administratives

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la loi américaine de 1930 sur les tarifs, les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par l'ITC. L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains, et les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Les contrevenants présumés qui se trouvent à la fois une tandis que les importateurs risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite auprès de l'ITC.

En 1989, un groupe spécial a constaté que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. La législation de mise en œuvre de l'Uruguay Round

rabs/rabindex.htm et www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa. sites Web suivants: www.treasury.state.mi.us/lawrules/ de plus amples renseignements, prière de consulter les

Article 110

d'éviter la congestion des postes de douane. solution législative permanente à ce problème afin ses partenaires continuent de s'efforcer de trouver une mouvements transfrontaliers légitimes. Le Canada et les échanges commerciaux, le tourisme ou d'autres à condition qu'elle ne perturbe pas de façon importante vigueur de l'article 110 a été reportée au 30 mars 2001, surchargées. En octobre 1998, la date d'entrée en massifs au passage des frontières canadiennes, déjà était mise en œuvre, elle se traduirait par des retards des entrées et sorties de tous les étrangers. Si cette clause naturalisation de créer un système de documentation tion demandait au service de l'immigration et de la L'article 110 de la loi américaine de 1996 sur l'immigra-

Pouvoir de négociation accélérée

obtienne un pouvoir de négociation accéléré en 2001. Il serait important que le prochain gouvernement table de négociation ne soient dénoncées au Congrès. Etats-Unis de peur que les concessions obtenues à la ZLEA, hésitent à poursuivre les discussions avec les l'agriculture et les services et des pourparlers de la pays, dans le cours des négociations de l'OMC sur Dans de telles circonstances, il est probable que les l'obtienne en l'an 2000, qui est une année électorale. en est actuellement privé et il est peu possible qu'il fonction de ces objectifs. Le gouvernement américain accords de libéralisation du commerce négociés en approuve ou désapprouve, sans modification, les établit les objectifs de négociation des Etats-Unis et vernement américain et en vertu duquel le Congrès Cette expression désigne un mandat accordé au gou-

Ingérence législative

Congrès ont indiqué que le projet de loi ne serait pas en matière de contrats transnationaux. Des sources au comme un dangereux précédent d'ingérence législative cains clés, ont contré cette initiative qu'ils considèrent Lambassadeur du Canada, ainsi que des alliés amériavec les services d'utilité publique du Vermont. 4 milliards de dollars, qu'Hydro-Québec avait conclu aurait annulé le contrat de 30 ans, d'une valeur de fication à un projet de loi fédéral sur les faillites qui En 1999, un sénateur du Vermont a proposé une modi-

> leurs systèmes de réglementation. favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de de ces questions ont convenu de plans de travail visant à

produits agricoles Subventions et crédits à l'exportation de

cessent de subventionner de tels crédits. internationales efficaces afin que les gouvernements produits agricoles devraient être frappés de sanctions vision selon laquelle les crédits à l'exportation de POMC sur l'agriculture. De plus, le Canada appuie la du Canada lors du nouveau cycle de négociations de L'élimination de telles subventions sera à l'ordre du jour tions à l'exportation vers les marchés de pays tiers. que les Etats-Unis augmentent l'utilisation des subven-Le Canada a toujours été préoccupé par la possibilité

Taxe d'affaire unique du Michigan

Etats-Unis peuvent avoir droit à un remboursement. pour autant avoir d'établissement permanent aux Les sociétés qui ont payé des impôts par le passé sans la convention fiscale entre le Canada et les Etats-Unis. payer les impôts fédéraux des Etats-Unis en vertu de ment permanent aux Etats-Unis et étaient tenues de rétroactive de la taxe, sauf si elles avaient un établisseprises canadiennes, il n'y aura pas d'imposition après ou à partir du ler janvier 2000. Pour les entrevisant l'imposition d'une taxe aux sociétés étrangères trie canadienne. La loi modifiée prévoit un mécanisme provinciaux, ainsi par que les représentants de l'indusmenée contre la loi par les gouvernements fédéral et milieu de l'année 1999, suite à la campagne intensive prospective. Des modifications ont été adoptées au et étrangères, car elles risquaient une imposition potentiellement néfastes pour les sociétés canadiennes nouvelle législation comprenait des modifications 23 ans (elle est actuellement de 2,2 p. 100). Cette graduellement à raison de 0,1 p. 100 par an pendant unique de l'Etat, en vue notamment de la supprimer présenté des modifications à la loi sur la taxe d'affaires Le 1er juin 1999, le gouverneur Engler du Michigan a

secteur des transports (février/mars 2000). Pour obtenir (novembre 1999), l'assiette fiscale (janvier 2000) et le tion des sociétés visées (février 1999), la rétroactivité Treasury: ils portent respectivement sur la déterminaletins administratifs du revenu publiés par le Michigan trouver des renseignements à ce sujet dans quatre bulleur assujettissement fiscal au Michigan. Elles peuvent Les entreprises canadiennes doivent être informées de

de permis. d'un accord qui rétablirait l'accès sans obligation Le Canada poursuit les discussions en vue de la signature résoudre les problèmes découlant de ces modifications. conclu sur les éléments clés qui permettront de ministre et le président, un accord de principe a été 8 octobre, à la suite d'une rencontre entre le premier nord-américain de la défense et de l'aérospatiale. Le de façon à atténuer leurs répercussions sur le secteur merce international des armes soient mis en application parties et que les règlements américains sur le comcommuns soient atteints à la satisfaction des deux accord le 27 avril 1999 afin d'assurer que nos objectifs Axworthy et la secrétaire d'Etat Albright ont conclu un marché américain. Le ministre des Affaires étrangères à un contrôle américain et lorsqu'ils approvisionnent le

Surveillance des développements qui affectent les intérêts du Canada

Le protocole d'entente Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocle d'entente touchant leurs échanges mutuels de produits agricoles. On annonçait le 20 avril 1999 la création d'un comité consultatif sur l'agriculture ayant pour mandat d'améliorer le dialogue sur les problèmes communs en ce domaine et de faire participer les provinces et les États à un processus participer les provinces et les États à un processus systématique d'examen des enjeux commerciaux.

La première réunion du comité s'est tenue à Ottawa

Parmi les autres aspects positifs du plan d'action, citons le programme d'expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales qui a permis l'acheminement, en 1999, de 6 998 wagons de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, l'harmonisation des règlements aur les produits antiparasitaires, la publication commune de données concernant l'inventaire du bétail canadien et américain et le développement du Projet des bovins du Nord-Ouest.

le 24 septembre 1999.

Dans le cadre du plan d'action, les deux pays ont accepté d'éliminer un éventail de mesures qui restreignaient l'accès aux marchés du bétail, de la semence équine, des produits horticoles et des produits de pépinière. L'accord aborde ausai les préoccupations de l'industrie en matière de médicaments à usage vétérinaire et de produits antiparasitaires. Les organismes canadiens et américains responsables organismes canadiens et américains responsables

coopératif qui favoriserait encore davantage la sécurité alimentaire et tiendrait compte des politiques et des capacités communes des deux pays ainsi que de l'intégration croissante de leur marché agricole et alimentaire.

Exportation de produits du chanvre

Les États-Unis ne permettent pas la production de chanvre industriel mais ils ont autorisé l'importation de produits du chanvre, estimé à 50 millions de dollars, a été alimenté surtout par l'UE. De 80 à 90 p. 100 du chanvre canadien transformé est exporté aux États-Unis.

les entreprises touchées afin de résoudre le problème. Canada continue de suivre la situation et il travaille avec sement et sans consulter le gouvernement canadien. Le proportion. Cette politique a été appliquée sans avertisdu chanvre renfermant du THC, quelle qu'en soit la instructions exigeant la saisie du chanvre et des produits annulé ces directives et les ont remplacées par des mêmes exigences. Le 5 janvier 2000, les Etats-Unis ont puisque la réglementation canadienne renfermait les causerait de difficultés pour les exportateurs canadiens moins de 0,3 p. 100 de THC. On ne jugeait pas que cela sées et les produits du chanvre devaient renfermer ces directives, les graines exportées devaient être stérilià empêcher que ceux-ci ne se répètent. Aux termes de Unis ont émis en décembre 1999 des directives destinées éprouvé des problèmes à la frontière en 1999, les Etats-Après que les exportateurs canadiens de chanvre eurent

Règlement sur le commerce international

marchés de marchandises et de technologies soumis et complexes lorsqu'ils cherchent à avoir accès aux canadiens sont astreints à des formalités plus fastidieuses spéciales de licences. En conséquence, les fournisseurs armes, ce qui a eu pour effet d'éliminer les exemptions leurs règlements sur le commerce international des tions. Au printemps de 1999, les Etats-Unis modifiaient par les lois canadiennes et américaines sur les exportades contrôles rigoureux et uniformes ont été institués l'expéditeur n'ait à se procurer de licence; en échange, circulé entre le Canada et les Etats-Unis sans que secteur et la technologie connexe ont habituellement le secteur du matériel de défense. Les produits de ce d'une infrastructure nord-américaine intégrée pour bénéficié d'une aire de sécurité nord-américaine et Depuis la Deuxième Guerre mondiale, le Canada a

OPPOSITION AUX MESURES AMÉRICAINES LIMITANT L'ACCÈS

processus devrait commencer en mars 2000. du MMPA au Congrès pour réitérer sa position. Ce propose de tirer parti du processus de reconduction ses inquiétudes au gouvernement américain et se l'importation est interdite. Le Canada a communiqué commerciale aux Etats-Unis de produits dont en permettant la production en Alaska et la vente relatives au traitement national de l'OMC et de l'ALENA, MMPA pourrait également enfreindre les dispositions Unis des produits faits à partir de ces deux espèces. Le du MMPA, il est impossible d'importer aux Etatsmouvement des produits qui en sont tirés. Or, en vertu commerce ou d'imposer des restrictions quant au ce soit. Il n'est donc pas justifié d'en surveiller le ne sont en danger ou menacés de quelque façon que CITES, ni le phoque annelé ni le phoque du Groenland international des États-Unis. Par exemple, en vertu de la diction avec les obligations en matière de commerce d'extinction spécifique. Elle semble donc être en contramarins de toutes espèces, peu importe leur danger interdit le commerce de produits à base de mammifères Cette loi (Marine Mammal Protection Act ou MMPA) Loi sur la protection des mammitères marins

Blé dur

de pâtes vers le Canada. équivant presque à celle des exportations américaines exportations de blé dur canadien vers les Etats-Unis produits au Canada. Depuis une décennie, la valeur des de pâtes alimentaires qui, en retour, exportent leurs canadien est importé par des producteurs américains et mutuellement avantageux. Par exemple, le blé dur des produits agroalimentaires, qui est hautement intégré important du marché nord-américain de l'agriculture et son uniformité. Ces exportations constituent un volet canadien est recherché aux Etats-Unis pour sa qualité et le bien-fondé de ces allégations n'a été prouvé. Le blé américaines aient procédé à plusieurs enquêtes, jamais recours à des pratiques déloyales. Bien que les agences allégué que la Commission canadienne du blé avait sujet des importations en provenance du Canada et membres du Congrès ont formulé des inquiétudes au imposées. Les producteurs américains de blé et certains année où des restrictions unilatérales avaient été récolte 1998-1999, dépassant même ceux de 1993-1994, ont atteint des niveaux record au cours de l'année de Les exportations de blé dur canadien vers les Etats-Unis

Du point de vue de la valeur, les Etats-Unis étaient le lieu de destination de 12,37 p. 100 de toutes les exportations de blé canadien en 1999. Le Canada n'a pas l'intention de restreindre les exportations de céréales. Les deux parties ont maintenant pris l'engagement de procéder à un échange régulier d'information sur le procéder à un échange régulier d'information sur le pour contribuer à corriger toute perception erronée de l'incidence des exportations canadiennes sur le marché américain et pour aborder d'autres questions telles que les pratiques commerciales dans les pays tiers. De plus, le Canada continue de promouvoir la consultation et la coopération parmi les groupes industriels des deux côtés de la frontière.

Initiatives concernant l'étiquetage du pays

Le Congrès a proposé l'adoption de nouvelles exigences en matière d'étiquetage indiquant le pays d'origine pour les viandes de bœuf, d'agneau et de porc, ce qui pourrait avoir des conséquences pour les exportations que leurs exigences en cette matière, pour les produits agricoles et alimentaires seront compatibles avec leurs obligations aux termes de l'ALENA et au sein de l'OMC. Le Canada continuera de s'opposer aux modifications législatives qui, pour les viandes, rendraient obligatoire la déclaration du pays d'origine.

Selon une étude sur l'étiquetage du pays d'origine pour les viandes importées, faite par le Département américain de l'agriculture et publiée le 13 janvier 2000, l'étiquetage entraînera sûrement des coûts, mais ne générera pas nécessairement de profits.

Saisie et essai

Il arrive que des produits agroalimentaires canadiens soient retenus pour de longues périodes avant de pouvoir être mis en vente aux États-Unis en raison de la Administration (FDA). La FDA retient régulièrement des expéditions de produits agroalimentaires importés aux États-Unis pendant qu'elle procède à des essais en laboratoire pour déterminer s'ils sont conformes aux perturbent le commerce et sont coûteux pour les exportaiteurs canadiens. Des fonctionnaires canadiens ont tateurs canadiens. Des fonctionnaires canadiens ont rencontré leurs homologues américains le 31 janvier rencontré leurs homologues américains le 31 janvier cencontré leurs homologues américains le 31 janvier tencontré leurs homologues américains le 31 janvier cencontré leurs homologues aucrite à la réunion, ceux-ci ont décidé de mettre en œuvre un programme ceux-ci ont décidé de mettre en œuvre un programme

prise par un Etat. toutes les sanctions appliquées en vertu d'une mesure d'entendre la cause en appel, étende cette décision à et il est possible que la Cour suprême, qui a accepté sanctions contre le Myanmar était inconstitutionnelle a déclaré que la loi du Massachusetts prévoyant des unilatérales. Une cour de district fédérale américaine toujours fortement aux sanctions économiques ments étrangers. Le secteur privé s'oppose cependant d'embargos déclarés à l'égard de certains gouvernement dépendre leurs relations commerciales du respect Quelques Etats et municipalités américaines font égale-1996 sur les sanctions contre l'Iran et la Libye (ILSA). solidarité démocratique (loi Helms-Burton) et la loi de notables sont la loi de 1996 sur la liberté de Cuba et la internationales. Au palier fédéral, les exemples les plus dans lequel ils évoluent et des pratiques commerciales dans le respect des lois canadiennes, de celles du pays commercer et d'investir librement, tant qu'ils le font mesures entravent le droit légitime des Canadiens de extraterritoriaux imposées par les Etats-Unis. Ces de sanctions économiques unilatérales à effets

Boissons alcoolisées

En 1992, un groupe spécial du GATT, qui examinait les mesures du gouvernement fédéral et des États américains concernant les importations de bière, de vin et de d'accise fédérale, ainsi que des mesures adoptées par de nombreux États, étaient discriminatoires à l'égard des produits étrangers. Il recommandait que ces autoritées par de la factangers and respecter leurs obligations.

d'accise et les pratiques de distribution. aspects discriminatoires de mesures telles que les taxes accords commerciaux des États-Unis, en éliminant les ce que les Etats observent les obligations découlant des mesures raisonnables du gouvernement pour veiller à d'accise fédérale sur la bière, le vin et le cidre; et des le retrait des éléments discriminatoires de la taxe des recommandations du groupe spécial. Cela exige: tions auprès des Etats-Unis pour obtenir l'exécution spécial du GATT. Le Canada poursuit ses représentades États depuis la présentation du rapport du groupe alcoolisées aux Etats-Unis ont été mises en œuvre par et touchant les exportations canadiennes de boissons mesures ayant des effets de distorsion du commerce conformes à ces obligations de plus, de nouvelles ment canadiens, peu de ces mesures ont été rendues Selon des études faites par l'industrie et le gouverne-

PCS pour les exportateurs canadiens, dans le cadre du plan d'action commun Canada—États-Unis sur le commerce des produits agricoles, les États-Unis exigent, depuis le 4 février 2000, un permis d'exportation, émis par le gouvernement du Canada, comme condition d'entrée lorsque l'exportateur ou l'importateur continuers de veiller à ce que notre accès au marché américain du sucre ne soit pas érodé et que le contingent tarifaire préférentiel. Le Canada américain du sucre ne soit pas érodé et que le contingent tarifaire sur les PCS soit administré efficacement et équitablement.

7 090 tonnes	Portion non attribuée
10 300 tonnes	Part attribuée au Canada
22 000 tonnes	le sucre raffiné
	Contingent tarifaire total pour
sənnot 924 c	Portion non attribuée
59 250 tonnes	Part attribuée au Canada
84 709 tonnes	Jes PCS
	Contingent tarifaire total pour

Accord sur le bois d'œuvre résineux

Les États-Unis ont reclassifié unilatéralement trois produits (les montants percés, les montants encochés et le bois bouveté) de manière à ce qu'ils relèvent de l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux. Le Canada conteste ces reclassifications et a demandé un arbitrage. L'Accord sur le bois d'œuvre résineux prendra fin le 31 mars 2001, et le gouvernement fédéral a commencé à consulter les parties ment fédéral a commencé à consulter les parties concernées pour déterminer les prochaines étapes.

Le Canada et les Etats-Unis ont réglé le différend concernant les droits de coupe de la Colombie-Britannique par un échange de lettres le 26 août 1999.

Pour en savoir davantage au sujet de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux et connaître les faits nouveaux, consultez le site www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-f.htm.

Sanctions

Le Canada appuie toujours l'utilisation de sanctions économiques, de préférence au niveau multilatéral, à titre de mesures de politique étrangère appropriées pour favoriser l'adoption de normes de conduite acceptables par les pays fautifs. Le gouvernement canadien, cependant, croit aussi que le recours à de telles sanctions doit concorder avec les pratiques internationales déjà établies et reste préoccupé par le maintien tionales déjà établies et reste préoccupé par le maintien

- collaborer étroitement avec les Etats-Unis pour accroître la coopération et rationaliser le traitement frontalier, par des initiatives telles que l'Accord aur la frontière commune et le prédédouanement, comprenant un élargissement du programme volontaire de conformité;
- continuer de surveiller attentivement les mesures significatives susceptibles de fausser les décisions en matière d'exportation et d'investissement sur le marché nord-américain et de réagir à ces mesures au besoin;
- continuer de faire des pressions contre les mesures unilatérales de reclassement des douanes américaines qui portent atteinte aux produits canadiens tels les montants percés, les montants encochés et le bois bouveté;
- continuer de résister à l'application extraterritoriale des lois américaines;
- continuer de promouvoir les objectifs canadiens d'accès au marché dans d'autres secteurs, dont les services et les marchés publics, et de vanter le Canada auprès des investisseurs;
- demander que la loi sur la protection des mammifères marins (Marine Mammal Protection Act) soit rendue conforme aux principes internationaux, dont ceux qui sont énoncés dans la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES).

Le reste du présent chapitre contient des renseignements complémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le Canada entend suivre de près.

D'ACCORDS COMMERCIAUX EXERCICE DES DROITS DU CANADA EN VERTU

Sucre et produits contenant du sucre et produits contenant du sucre En 1997, le Canada et les États-Unis ont échangé des lettres d'entente en vertu desquelles le Canada recevait une allocation spécifique permettant l'importation chaque année aux États-Unis, en franchise de douane, de certaines quantités de produits contenant du sucre (PCS) et du sucre raffiné du Canada. Le Canada peut (PCS) et du sucre raffiné du Canada. Le Canada peut également faire concurrence à d'autres pays pour les parties non attribuées de ces contingents tarifaires. Pour assurer un accès prévisible au contingent tarifaire des assurer un accès prévisible au contingent tarifaire des

- Les affaires sur les mesures antidumping et les droits compensateurs visant les bovins vivants ont été conclues à l'automne de 1999 sans qu'aucun droit additionnel permanent ne soit imposé pour première affaire, la Commission du commerce préjudiciable ou menace d'acte préjudiciable dans as décision définitive; dans la deuxième affaire, le Département du commerce a conclu que les subventions se situaient au-dessous des niveaux minimaux et ne pouvaient donc donner lieu aubventions se situaient au-dessous des niveaux si compensation.
- Une enquête antidumping sur les importations de fils inox ne s'est pas soldée par l'application de droits supplémentaires pour les importations en provenance du Canada.
- Deux enquêtes sur des mesures de sauvegarde mettant en cause les importations de fils laminés en acier au carbone et de tubes de conduite en acier au carbone ont conclu que les importations en provenance du Canada ne portaient pas préjudice à l'industrie américaine.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- s'efforcer de promouvoir et de protéger l'accès de ses entreprises au marché américain en exerçant ses droits en vertu des accords commerciaux en vigueur;
- demander instamment que les Etats-Unis appliquent entièrement les décisions du groupe spécial de l'OMC et du GATT au sujet de l'article 301 de la loi sur la Foreign Sales Corporation, et de la bière, et demander qu'un groupe spécial se prononce sur l'article 337;
- poursuivre les efforts visant à défendre les intérêts canadiens en informant les leaders d'opinion américains sur l'effet défavorable de toute législation nuisant à la libre circulation des personnes et des marchandises entre les deux pays, comme c'est le cas de l'article 110;
- rentorcer ces efforts en établissant et en soutenant des alliances stratégiques avec les clients américains et leurs représentants touchés par de telles mesures;

du Canada pour les investisseurs. promouvoir les intérêts canadiens et à souligner l'attrait les priorités canadiennes. Ces visites permettent de et les chefs d'entreprises, de manière à mieux défendre l'établissement de relations avec les autorités politiques des régions américaines importantes pour faciliter sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité Au cours de la dernière année, plusieurs ministres et économiques que l'on retrouve selon les régions. compte des différentes influences culturelles et vastes que ceux de bien des pays. Il faut aussi tenir plupart de ces régions, voire plusieurs Etats, sont plus régions du pays. Les marchés que représentent la aux Etats-Unis, il importe de cibler les différentes matière d'accès au marché et de promotion des affaires Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en

Accès au marché — résultats obtenus en 1999

- Le Comité consultatif sur l'agriculture a commencé ses activités en 1999. Il a pour mandat de chercher à aplanir les inquiétudes et à résoudre les controverses avant qu'elles ne dégénèrent en graves causes de friction bilatérales. Il fait de plus en plus systématiquement appel à la participation des provinces et des États américains.
- L'entrée de bovins d'engraissement au Canada a été facilitée grâce à l'élargissement des approbations touchant l'hygiène des animaux provenant d'États qui rencontrent certains critères à cet égard.
- Selon les nouveaux règlements en vigueur, il faut détenir un permis canadien d'exportation pour avoir accès au contingent tarifaire pour le Canada en ce qui concerne les produits contenant du sucre.

 Le Michigan a amendé sa loi sur la taxe d'affaires unique (SBT), ce qui réduira de façon significative unique (SBT), ce qui réduira de façon significative
- Ter Michigain a amerine sa noi sur la take d'ariantes unique (SBT), ce qui réduira de façon significative son incidence sur l'accès des sociétés canadiennes au marché. La SBT, actuellement de 2,2 p. 100, sera supprimée à un rythme annuel de 0,1 p. 100 pendant une période de 23 ans.
- Une entente de principe a été conclue sur les principaux éléments qui permettront de résoudre les problèmes émanant des modifications apportées aux règlements américains sur le commerce international des armes (International Trade in Arms Regulations).
- A la suite du processus de réexamen de 15 ordonnances de longue date en matière de droits antidumping et de droits compensateurs, 7 de ces ordonnances ont été révoquées.

2 millions d'emplois et comptent pour 32,6 p. 100 de notre PIB. Au total, 85,9 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 1999, il a augmenté en moyenne de plus de 13 p. 100 par an. Au cours de cette même période, les échanges de marchandises du Canada avec le reste du monde croissaient d'environ 6,4 p. 100 par année en moyenne.

LALE et par la suite l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 1998, les investis-sements directs des États-Unis au Canada sont passée d'environ 85 milliards de dollars à 147 milliards, pendant que les investissements directs du Canada aux États-Unis passaient de 63 milliards à 126 milliards de dollars.

.(qsv.f-sgon consulter notre site Web (www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/ obtenir de plus amples renseignements, veuillez à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour régions des Etats-Unis à passer à l'étape suivante, c'estcanadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs Le gouvernement canadien encourage les exportateurs à aborder pour la première fois le marché américain. succès à cet égard, ayant aidé plus de 12 000 entreprises exportateurs aux Etats frontaliers a connu un grand le marché des Etats-Unis. Le programme Nouveaux preneurs autochtones à faire une première percée sur à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrel'accès des PME au marché. Il vise tout particulièrement ces possibilités, le MAECI concentre son activité sur secteurs du marché américain. Pour les aider à exploiter à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les tateurs canadiens de produits et de services ont accès sommes en cause mais aussi qualitativement. Les expord'autres pays, non seulement par l'importance des se distinguent de ceux que nous entretenons avec plan des échanges commerciaux et de l'investissement Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis au

Le gouvernement canadien cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il veut promouvoir l'investissement à l'aide d'une approche plus intégrée et plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre la coopér

Etats-Unis et le Mexique pour éclaircir la notion d'expropriation contenue dans le chapitre 11 et d'améliorer la transparence des dispositions de règlement des différends entre un investisseur et le pays d'accueil.

Préparer l'avenir

L'ALENA n'est pas un accord statique. Il a permis de créer un cadre évolutif pour gérer les priorités actuelles et futures du marché nord-américain. Pour préparer l'avenir de l'Accord, le Canada a établi certaines priorités:

- poursuivre avec la même souplesse la mise en œuvre de l'ALENA;
- s'assurer que les pays signataires de l'ALENA comprennent de la même manière les dispositions du prennent de l'Accord qui porte sur l'investissement (chapitre 11 www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-nalena/accord/chap-11.asp) et accroître la transparence des procédures;
- étudier des domaines que l'Accord ne fait qu'aborder ou dans lesquels des progrès peuvent être faits;
- evaluer l'incidence de l'évolution rapide de la technologie sur les marchés nord-américains et faire en sorte que les règles de l'ALENA tiennent compte des nouvelles façons de faire des affaires (comme le
- accroître l'ouverture et la transparence des institutions de l'ALEUA;

commerce électronique);

examiner la possibilité d'accroître la collaboration dans l'élaboration de nos politiques sur le commerce, le travail et l'environnement et leur mise en œuvre.

ETATS-UNIS

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,5 milliard de dollars. En 1999, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 310 milliards de dollars, tandis que celle des importations atteignait 249 milliards de dollars. Au cours de la même période, nos exportations de services totalisaient 29,6 milliards de dollars, tandis que les importations s'établissaient à dollars, tandis que les importations s'établissaient à 34,3 milliards de dollars. Nos ventes de marchandises aux États-Unis soutiennent ici, à elles seules, plus de aux États-Unis soutiennent ici, à elles seules, plus de

en provenance du Canada. lards d'acier plat au carbone traités contre la corrosion d'une décision d'un organisme américain sur les feuil-Canada et la seconde, datant de 1997, visait la révision propos de plaques d'acier laminées en provenance du révision d'une décision d'un organisme mexicain à période; la première, présentée en 1996, concernait la antidumping ont également été réglées pendant cette feuillards en cuivre). Deux autres affaires de mesures d'acier au carbone traité contre la corrosion et tôles et deux de décisions d'organismes américains (feuillards raccords en cuivre en provenance des Etats-Unis), et laminés réduits à froid en provenance des Etats-Unis et nance des États-Unis, feuillards d'acier plat au carbone provenance du Mexique, aliments pour bébé en provediens (plaques d'acier au carbone laminées à chaud en dont quatre découlent de décisions d'organismes canades organismes canadiens n'ont pas encore été réglées, longueur). Six autres affaires touchant des produits ou sion et l'autre, les plaques d'acier au carbone coupées à les feuillards d'acier au carbone traité contre la corroprises par des organismes américains (une concernant ont présenté deux demandes de révision de décisions de droits compensateurs. Des producteurs canadiens canadiens dans des affaires de mesures antidumping ou

Il y a également plusieurs différends entre le Mexique et les États-Unis pour lesquels une décision doit être rendue en vertu du chapitre 20 et auxquelles le Canada est une partie intéressée. Ils concernent les services de marché américain au sucre mexicain. Le groupe spécial sur le différend concernant les services de camionnage et d'autocar transfrontaliers a commencé ses travaux au début de l'an 2000.

les parties, le Canada continue de collaborer avec les nent d'examen du fonctionnement de l'ALENA par depuis mars 1999. Dans le cadre du processus perma-Canada à l'arbitrage, même si elle est autorisée à le faire (Etats-Unis) n'a pas encore soumis son litige contre le est toujours au stade de l'arbitrage. Sun Belt Water Inc. de déchets contenant des BPC vers les Etats-Unis, en prononcée par celui-ci en 1995 quant à l'exportation (Etats-Unis) au Canada, au sujet de l'interdiction différend opposant depuis octobre 1998 S.D. Myers Inc. Canada-Etats-Unis sur le bois d'œuvre résineux. Le le Canada au sujet de la mise en œuvre de l'Accord (Etats-Unis) a soumis à l'arbitrage une plainte contre investisseur et le pays d'accueil, Pope & Talbot Inc. 11 touchant le règlement des différends entre un En mars 1999, en vertu des dispositions du chapitre

cet examen a aussi permis de mettre en place une structure de gestion en vue de mieux suivre les efforts de coopération dans le cadre du régime de l'ALENA. À cette réunion, la commission a également eu l'occasion d'évaluer les répercussions de l'ALENA au cours de ses cinq premières années d'existence et de faxer l'itinéraire à suivre pour l'avenir.

Les ministres des trois parties de l'ALENA ont également accepté au cours de la rencontre de la Commission de s'efforcer de mieux faire connaître les bienfaits de l'Accord, par l'intermédiaire d'activités de diffusion ou de promotion. À ce titre, le MAECI a lancé un site Web de l'ALENA remanié (www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/) et a publié un document intitulé « L'ALENA à cinq ans : un partenariat productif » qui examine les effets de l'entente au Canada.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

de l'ALENA. de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui parties à l'ALENA peuvent aussi recourir au mécanisme obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les cace de règlement des différends. Si ce sont les droits et trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et effiaucune solution mutuellement acceptable ne peut être de travail, ou par d'autres formules de consultation. Si différends par l'intermédiaire de comités et de groupes gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces commerciale aussi vaste. Aussi l'ALENA offre-t-il aux que des désaccords se produisent au sein d'une zone claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable ments se déroule maintenant dans le contexte des règles le Mexique sur le plan du commerce et des investisse-La vaste majorité de nos échanges avec les Etats-Unis et

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement de différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Il y a également des règles particulières pour les questions couvertes par les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers). Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs.

Entre novembre 1998 et novembre 1999, aucune nouvelle demande n'a été présentée en vertu du chapitre 19 pour réviser des décisions prises par des organismes

Grâce à l'ALEMA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les fabricants canadiens peuvent faire venir de partout en Amérique du Nord les produits intermédiaires les moins chers et de la plus grande qualité pour produire des biens finaux destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette compétition vive et des marchés intégrés qui offrent de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de calibre supérieur.

au Mexique, soit quatre fois le niveau de 1993. étaient en 1993, et plus de 2,2 milliards de dollars Etats-Unis en 1998, environ le double de ce qu'ils progressé, pour atteindre 126 milliards de dollars aux diens directs dans les pays de l'ALENA ont également de ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements cana-Mexique ont atteint 464 millions de dollars, soit le triple 1998, alors que les investissements en provenance du consécutive, pour atteindre 147 milliards de dollars en Canada ont en effet augmenté pour la cinquième année de l'ALENA. Les investissements américains directs au en 1998, dont 68 p. 100 provenaient de nos partenaires Les IED au Canada atteignaient 217 milliards de dollars yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. sement ont accru l'attrait que présente le Canada aux présence de règles claires sur le commerce et l'investis-L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la

Sur le plan institutionnel, la mise en œuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. Elle supervise les travaux de plus de 30 comités, groupes de travail et autres organes subsidiaires trilatéraux établis dans le cadre de l'Accord pour faciliter le commerce et l'investissement et pour veiller à l'exécution et à l'administration efficaces des règles de l'ALENA. Les groupes de travail et les comités de l'ALENA fournissent également un mécanisme transparent permettant de discuter des problèmes et de prévenir les conflits, car un dialogue peut être entamé dès que des points in dialogue peut être entamé dès que des points

Lors de la plus récente réunion de la Commission, en avril 1999, les ministres ont terminé un « examen opérationnel » du programme de travail de l'ALENA lancé en 1998 pour en examiner la structure, les mandats et les priorités futures. L'examen a donné de bons résultats en incitant les membres à persévérer dans la mise en œuvre continue des institutions de l'ALENA; mise en œuvre continue des institutions de l'ALENA;

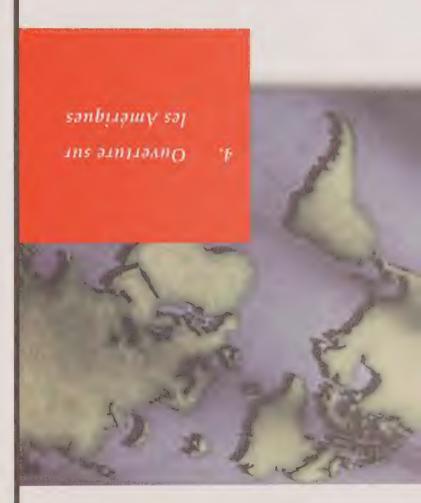
TENY

Pour objectif d'accroître les échanges commerciaux en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALEVA, qui a Accord de libre-échange nord-américain est entré

temporaire des gens d'affaires. propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission des règles visant les investissements, les services, la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent détaillées régissant les pratiques commerciales dans la barrières non tarifaires, ainsi que des dispositions d'élimination des tarifs douaniers et de réduction des Unis et le Mexique, comporte un ambitieux calendrier et les flux d'investissement entre le Canada, les Etats-

et d'autres produits. chimiques, les matériaux d'étanchéité, certaines montres diens comprenant le fil, les produits textiles, les produits mexicains ont été éliminés sur certains produits canal'ALENA, a été mise en œuvre en août 1998. Des droits I milliard de dollars américains d'échanges régis par réductions « accélérées » de droits, qui couvre environ Mexique d'ici le 1er janvier 2003. La seconde série de aux produits d'origine échangés entre le Canada et le l'élimination d'à peu près tous les droits applicables laitiers, des arachides et du coton. L'ALENA prévoit que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi dans les secteurs canadiens assujettis à la gestion de Certains ont toutefois été maintenus, principalement entre les deux pays ont à peu près tous été éliminés. les droits applicables aux produits d'origine échangés qui a été achevée le 1er janvier 1998. Depuis cette date, libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (ALE), des droits de douane prévue aux termes de l'Accord de L'ALENA ne modifie en rien l'élimination progressive

de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA. période. Le Canada dirige 86 p. 100 de ses exportations se chiffrer à 559 milliards de dollars pour la même dises avec les Etats-Unis a progressé de 11,1 p. 100 pour 11 milliards de dollars; notre commerce de marchanse sont accrus de 21,6 p. 100 en 1999 pour atteindre 570 milliards de dollars en 1999. Avec le Mexique, ils avec les Etats-Unis et le Mexique étaient d'environ marchandises, les échanges commerciaux du Canada vigueur de l'ALENA en 1994. Dans le domaine des Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en investissements entre le Canada, le Mexique et les Etats-Le volume global des échanges commerciaux et des



http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Responsabilités des investisseurs et codes de déontologie

de direction des affaires de même que de santé et de communautaire et de protection de l'environnement, renferme des principes en matière de participation régissant la conduite des sociétés canadiennes, qui de déontologie canadien du commerce international de sociétés canadiennes ont également signé le Code terminer ce travail d'ici juin 2000. Un certain nombre entreprises multinationales de l'OCDE, qui s'attend à le Comité de l'investissement international et des Ces principes directeurs sont actuellement revus par matière d'exploitation commerciale sur leur marché. tion volontaire recommandées par les pays membres en de l'OCDE, une série de normes de conduite d'applicadirecteurs à l'intention des entreprises multinationales leur entreprise. Le Canada adhère aux Principes de leurs responsabilités sociales lorsqu'elles exploitent On admet que les sociétés doivent être bien conscientes

sécurité des employés.

proposé de POMC en matière d'investissement et de recueillir leurs commentaires à ce propos. Plus de affaires, des milieux universitaires, du monde des saffaires, des milieux universitaires, ainsi que des organismes défendant les droits de la personne ou voués à la protection de l'environnement et des syndicats, ont été dans 11 villes au Canada. On peut trouver le rapport sur les résultats de ces discussions sur le site Web du sur les résultats de ces discussions sur le site Web du ment est résolu à poursuivre le dialogue avec les parties intéressées et à continuer de les informer et de recueillir leurs commentaires.

des négociations mandatées par les dispositions fournisseurs de services, seront abordées dans le cadre ment le droit à la présence commerciale pour les Certaines obligations liées aux investissements, notamrèglement des différends entre l'Etat et l'investisseur. en cas d'expropriation), ni ne prévoit de processus de (notamment, le droit à des mesures de compensation disposition en matière de protection des investissements pris des engagements. L'AGCS ne renferme aucune dispensant certains services à l'égard desquels ils ont un traitement non discriminatoire aux entreprises signataires de l'AGCS conviennent également d'accorder pour lesquels les pays ont pris un engagement. Les donnant une présence commerciale dans des secteurs possibilité de pénétrer dans un autre marché en s'y sement », qui accorde aux fournisseurs de services la la fabrication. L'AGCS prévoit un « droit d'établisrestrictions à l'exportation applicables aux secteurs de commerciale, d'approvisionnement intérieur et de notamment en matière d'équilibre de la balance au commerce interdit diverses prescriptions de résultats, sur les mesures concernant les investissements et liées sur l'investissement dans ses accords existants. L'Accord L'OMC a également prévu un certain nombre de règles

Quelle que soit la décision prise en matière d'investissement, le gouvernement s'engage à protéger le droit du Canada de réglementer ce secteur et de promouvoir les valeurs canadiennes fondamentales dans des domaines stratégiques, tels que la santé, l'éducation, la culture et la protection de l'environnement.

l'initiative liée à la ZLEA. l'investissement dans les Amériques sous l'égide de cadre juridique équitable et transparent pour favoriser vestissement de l'hémisphère à l'établissement d'un collabore avec ses partenaires commerciaux et d'inclues par le Canada. Depuis septembre 1998, le Canada plupart des autres ententes sur l'investissement con-

l'investissement étranger. marchés et en renforçant leur législation pour protéger vestissement en éliminant les restrictions à l'accès aux de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'inobligatoires en matière d'investissement, les économies ticipation facultative s'inspirant de principes non d'un programme de plans d'action individuelle à par-Pacifique, dans le cadre de l'APEC. Par l'intermédiaire sur les investissements avec les pays du bassin du Le Canada participe aussi à des discussions régionales

Organisation mondiale du commerce

développement. international a un effet positif sur la croissance et le parvenus à la conclusion générale que l'investissement devaient être étoffées ou modifiées. Les membres sont actuelles de l'OMC afin de déterminer si ces dernières tions d'accords régionaux et bilatéraux et les règles règles dans le cadre de l'OMC. Il a étudié les disposiment international et de la possibilité d'élaborer des et les pays en développement à propos de l'investissedes discussions équilibrées entre les pays industrialisés sur le commerce et l'investissement a servi de forum à dernier et le commerce. Le Groupe de travail de l'OMC qui avait pour objectif d'étudier les relations entre ce gramme de travail d'information sur l'investissement à Singapour en 1996, les ministres ont établi un pro-À la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue

toujours pas quelles seront les prochaines étapes. pourparlers de Seattle ont été suspendus et on ne sait l'investissement sous la gouverne de l'OCDE. Les précédente prônant un accord multilatéral sur négociations et se détachait nettement de l'initiative Cette initiative proposait un cadre modeste pour les jour d'un nouveau cycle de négociations de l'OMC. proposé que l'investissement soit inscrit à l'ordre du térielle de Seattle, certains pays, l'UE en tête, ont Pendant la période qui a précédé la Conférence minis-

canadiennes afin de les renseigner sur le programme échantillon très représentatif des parties intéressées engagé des consultations à grande échelle avec un Au cours de la dernière année, le gouvernement a

> régime d'investissement aussi ouvert que le nôtre. il a pour objectif d'amener les autres pays à adopter un pour le commerce et les investissements internationaux; approche fondée sur les règles (et non sur la puissance) transport. Voilà longtemps que le Canada appuie une les services financiers, les télécommunications et le des autres restrictions à l'investissement, notamment dans les secteurs des services qu'on trouve la plupart pour assurer qu'ils génèrent des avantages nets. C'est tels que la culture, sont examinés par Industrie Canada tants et certains autres qui vont à des secteurs sensibles, international. Les investissements étrangers très imporgénéreux et soutient bien la comparaison sur le plan Le régime imposé par le Canada aux investisseurs est

Initiatives bilatérales

recours n'étant pas facilement accessibles. tels un le niveau de transparence moins élevé et des y sont habituellement confrontées à plus d'obstacles inquiéter davantage les sociétés canadiennes, car elles sement dans les pays en développement semble de droits et d'obligations prescrits par la loi. L'investisdans les pays en développement, par l'établissement l'investissement canadien à l'étranger, en particulier réciproques conçues pour protéger et promouvoir et la Colombie. Ces accords sont des ententes bilatérales commerciaux, dont la Chine, la Russie, le Brésil, l'Inde actuellement avec plusieurs importants partenaires lancement de son programme en 1989 et il discute protection de l'investissement étranger depuis le Le Canada a négocié 26 accords de promotion et de

plus de 1 600. d'investissement similaires; on en compte actuellement diaux, on a souvent recours à des traités bilatéraux dans les économies émergentes. Sur les marchés monun grand nombre des coûts liés aux investissements vestissement, à diminuer le risque politique et à réduire sociétés canadiennes à atteindre le niveau optimal d'innormes d'équité et de prévisibilité. Ils peuvent aider les règles régissant l'investissement respectent certaines utilité de fournir aux investisseurs l'assurance que les Les accords de ce genre conclus par le Canada ont pour

Initiatives régionales

contient l'Accord de libre-échange Canada-Chili et la ont servi de modèle lors de l'élaboration de celles que et le Mexique. Les dispositions de l'ALENA à ce sujet accord genéral sur l'investissement avec les États-Unis Dans le cadre de l'ALENA, le Canada a négocié un

PROGRAMME D'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL DU CANADA

et de jeter les bases de futures initiatives de libéralisation. vent également permettre d'améliorer l'accès au marché raison ni appliquées de façon discriminatoire. Elles peules politiques nationales ne seront pas modifiées sans sécurisent les investisseurs, car elles garantissent que cohérence des régimes juridiques et des politiques. Elles des formalités, réduisent les délais et encouragent la transparence et de prévisibilité; elles favorisent la clarté sur les marchés étrangers, notamment en matière de canadiens des paramètres fiables pour une intervention sement étranger, établissent au profit des investisseurs accords de promotion et de protection de l'investisont été élaborées dans le cadre de l'ALENA et des l'Union européenne. De telles règles, comme celles qui de partenaires plus puissants, tels que les Etats-Unis et celle du Canada, qui n'ont pas la marge de manœuvre importantes pour les plus petites économies comme sur l'investissement, peuvent être particulièrement moyen d'accords commerciaux intégrés ou de traités nes. Des règles internationales, dûment acceptées au d'investissement à l'étranger des entreprises canadienprimordial en protégeant et en facilitant les activités Les règles sur l'investissement peuvent jouer un rôle

Des travaux récents entrepris par le monde des affaires indiquent que les entreprises canadiennes affrontent encore des obstacles lorsqu'elles se proposent d'investir à l'étranger. Ces obstacles sont liés à des interdictions à l'investissement, des restrictions quant à l'étendue des activités commerciales, des prescriptions de résultats, des autorisations préalables, des exigences en matière de résidence et des restrictions à la libre circulation des gens d'affaires. Il semble que les investisseurs se heurtent le plus souvent à des difficultés en Afrique, en Amérique du Sud, en Chine et en Russie.

Les accords sur l'investissement ne sont nullement une entrave à la capacité d'un pays d'adopter une réglementation conforme à l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada (et les investisseurs canadiens à l'étrangers doivent respecter les lois du pays d'accueil, tout comme les citoyens de ce dernier. Les investisseurs notamment dens des domaines tels que la concurrence notamment dans des domaines tels que la concurrence intérieure, l'hygiène publique, les normes du travail ou l'environnement. Les investisseurs étrangers au Canada doivent également se conformer aux mêmes lois que celles auxquelles sont assujettis ici les investisseurs celles auxquelles sont assujettis ici les investisseurs cenadiens.

investissements du Canada à l'étranger leur étaient destinés. En 1998, ce pourcentage avait augmenté pour atteindre environ 24 p. 100 (58 milliards de dollars).

Le secteur des services financiers et de l'assurance recevait environ 33 p. 100 des IDCE en 1998, contre 23 p. 100 au secteur de l'énergie et des minéraux métalliques et 11 p. 100 à celui des services et du commerce de détail. Le reste était largement distribué entre les autres secteurs industriels. Les investissements à l'étranger des entreprises canadiennes contribuent à l'activité économique au Canada et stimulent nos exportations de produits et de services. Dans le secteur des métaux et des minéraux, par exemple, ils entraînent au Canada des ventes de machinerie et d'équipement, ainsi que de services liés au génie, à l'architecture et ainsi que de services liés au génie, à l'architecture et à l'environnement.

Investissements étrangers directs au Canada

On connaît bien maintenant les avantages des mouvements d'investissements. Les pays se livrent d'ailleurs une concurrence féroce pour les attirer. Les IED au Canada sont une source importante d'emplois et engendrent la croissance économique. Ils génèrent des capitaux, de nouvelles idées, de nouvelles technologies et des pratiques commerciales novatrices.

entre les autres secteurs. (8 p. 100). Le reste (31 p. 100) était largement réparti commerce de détail (10 p. 100), et le bois et le papier matériel de transport (14 p. 100), les services et le l'énergie et les métaux (18 p. 100), la machinerie et le comprenaient les services financiers (19 p. 100), de l'industrie canadienne. Les principaux bénéficiaires type d'investissement était bien réparti entre les secteurs de dollars) et les Bermudes (1,7 milliard de dollars). Ce liards de dollars), les pays des Caraïbes (2,8 milliards le Japon (8,1 milliards de dollars), Hong Kong (3,4 mil-Parmi les autres investisseurs importants, mentionnons apportait 45 milliards de dollars ou 19 p. 100 des IED. 75 p. 100 atteint en 1985). L'Union européenne nous tous les IED (soit une baisse par rapport au sommet de totalisaient 147 milliards de dollars, ou 68 p. 100 de En 1998, les investissements américains au Canada

es mouvements de capitaux étrangers à l'échelle mondiale ont affiché une croissance rapide ces dans le phéronères années et occupé une place importante globale des IED a plus que sextuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 524 milliards à deux dernières décennies, passant de 524 milliards à 3,5 billions de dollars américains entre 1980 et 1997.

Le Canada participe intensément à l'activité économique mondiale. La valeur des IDCE a plus que triplé, passant de 74 milliards de dollars en 1987 à 240 milliards de dollars en 1998. Pendant la même période, la valeur des investissements étrangers directs au Canada a doublé, passant de 106 à 217 milliards de dollars. Depuis 1996, les IDCE dépassent en valeur les IED au Canada.

Les investissements à l'étranger faits par des entreprises canadiennes engendrent des activités économiques intérieures et stimulent les exportations de produits et services canadiens. Ils permettent aux entreprises de chercher le pays d'accueil qui offre les plus grandes possibilités de compétitivité et de succès économique. Les études internationaux dans le secteur des produits échanges internationaux dans le secteur des produits filiales étrangères (commerce intra-entreprise). Les filiales étrangères (commerce intra-entreprise). Les faibles niveaux de pénétration de l'importation, dans faibles niveaux de pénétration de l'importation, dans

Investissements directs canadiens à l'étranger

L'ampleur des activités commerciales des sociétés canadiennes à l'échelle internationale reflète la réalité d'un marché mondial de plus en plus intégré et la nécessité pour nos entreprises d'y évoluer pour demeurer compétitives. L'investissement à l'étranger est un élément essentiel d'une stratégie commerciale, en particulier dans les marchés à croissance rapide où la présence sur place est souvent un préalable nécessaire à un accès qui porte fruit.

les marchés étrangers, sont souvent liés au manque d'investissements et à des règles qui favorisent les

investisseurs intérieurs.

En 1998, 53 p. 100 (126 milliards de dollars) des IDCE étaient destinés aux États-Unis et 19 p. 100 (46 milliards de dollars), à l'Union européenne. D'autres investissements canadiens importants étaient faits à la Barbade (14,3 milliards de dollars), aux Bahamas (6,1 milliards de dollars), aux Bermudes (4,7 milliards de dollars), au dapon (3,2 milliards de dollars), au de dollars) et à Hong Kong (2,9 milliards de dollars). Les investisseurs canadiens se sont laissés emporter bar la vague de mondialisation, alors que les pays en développement deviennent des destinations de plus en plus recherchées pour l'IDCE. En 1988, 14 p. 100 des plus recherchées pour l'IDCE. En 1988, 14 p. 100 des



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

commerce des produits agricoles). (par exemple, dans la mise en œuvre des règles sur le lui reste encore beaucoup à faire au niveau multilatéral de faire avancer son dossier d'accession à l'OMC, mais il dernier avec les États-Unis et le Canada lui ont permis d'accès au marché que la Chine a conclus en novembre saoudite, l'Ukraine et le Vietnam. Les accords bilatéraux Taïpei chinois, la Croatie, la Lituanie, la Russie, l'Arabie étapes du processus, notamment l'Algérie, la Chine, le pays et territoires douaniers en sont rendus à différentes Géorgie joigne les rangs sous peu. Environ 30 autres des 136 membres de l'OMC. On s'attend à ce que la l'Estonie et la Jordanie. Ces pays font maintenant partie entre les membres de l'OMC et trois pays, la Lettonie, En 1999, des négociations d'accession ont été conclues Accession à l'Organisation mondiale du commerce

Comme les années précédentes, le Canada continuera de jouer un rôle actif dans ces négociations. Il soutient l'augmentation du nombre des pays membres pour deux raisons:

- assurer un accès plus ouvert, non discriminatoire et prévisible aux exportations canadiennes de produits et de services vers les marchés en cause;
- y établir des régimes commerciaux transparents et soumis à des règles et contribuer par là encore davantage à la stabilité économique, à la paix et à la prospérité.

Les négociations se déroulent parallèlement sur les plans multilatéral et bilatéral. Un groupe de travail de l'OMC comprenant des membres intéressés examine le régime commercial de chaque pays candidat et relève les modifications nécessaires pour que ce régime soit conforme aux critères de l'OMC. En participant aux délibérations de groupes de travail, le Canada est en mesure de veiller à ce que l'accession d'un pays mène à un environnement que l'accession d'un pays mène à un environnement commercial plus prévisible et moins soumis à l'arbitraire.

Dans les négociations bilatérales, le Canada s'efforce d'obtenir un meilleur accès dans des secteurs de produits et de services ciblés. Il s'intéresse tout particulièrement à la réduction ou à l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, et à l'obtention d'engagements dans les quatre aspects de commerce des services, soit l'offre de services outre-frontière, la consommation à l'étranger, la présence commerciale et la mobilité des personnes. Les négociations aur l'accession offrent une occasion unique de résoudre les problèmes d'accès auxquels le Canada doit faire face dans le marché d'un éventuel nouveau membre.

Un groupe spécial de l'OMC, qui a examiné des plaintes formulées par le Japon et l'UE, a établi que les mesures par le Canada pour mettre en vigueur le Pacte de l'automobile étaient incompatibles avec ses obligations en vertu des règles de l'OMC. Le gouvernement a annoncé que le Canada avait l'intention de faire appel pour contester certains éléments du rapport car il croit que des erreurs de droit ont été commises et que les principales erreurs de droit ont été interprétées dans un sens dispositions de l'OMC ont été interprétées dans un sens trop large. Il est prévu que le rapport de l'Organe d'appel trop large. Il est prévu que le rapport de l'Organe d'appel de l'OMC sera disponible avant mai 2000.

Un autre groupe spécial a été formé pour étudier une plainte de l'UE, qui porte sur l'absence prétendue de protection des inventions par le Canada dans le secteur des médicaments.

de 1974 sur le commerce extérieur des Etats-Unis. des sociétés de vente à l'étranger et l'article 301 de la loi spéciaux de l'OMC sur le traitement fiscal américain 1999, le Canada a participé à titre de tiers aux groupes de sauvegarde soit conforme aux règles de l'OMC. En 802 de l'ALENA portant sur les exemptions des mesures du Canada dans ce conflit est de veiller à ce que l'article surgelée en provenance de la Nouvelle-Zélande. L'intérêt l'importation de viande d'agneau fraîche, réfrigérée ou portée contre les mesures américaines touchant ciaux et à l'Organe d'appel, par exemple dans la plainte arguments à titre de partie intéressée aux groupes spéune intervention. Il s'estime en droit de présenter des ou celui que nous portons en général à l'OMC justifient l'OMC et y participe dès que nos intérêts économiques commerciaux mettant en cause d'autres membres de Le Canada suit de près le déroulement des différends

Dans le but de renforcer encore cette pierre angulaire du système commercial multilatéral, le Canada a participé activement au réexamen du Mémorandum et a proposé des perfectionnements dans les domaines suivants: amélioration de la transparence du système, amélioration des mécanismes de mise en œuvre des recommandations et des décisions de l'ORD, réduction des possibilités de mesures unilatérales pour les membres et mesures visant à faire en sorte que tous les membres et mesures visant à faire en sorte que tous les des différends. À la suite de cet examen, des modifications au Mémorandum ont été présentées aux ministres tions au Mémorandum ont été présentées aux ministres à la troisième Conférence ministérielle de Seattle. Même

modifications seront bientôt adoptées par les pays

si ces pourparlers ont été suspendus, on espère que les

membres de l'OMC.

des mesures de rétorsion sur différents produits en provenance de l'UE, qui s'élèvent à 11,3 millions de dollars annuellement.

mars ou début avril 2000. décisions de ces groupes spéciaux étaient attendues fin moment où le présent rapport allait sous presse, les et le Canada pour mettre en œuvre ses décisions. Au obligations de l'OMC des mesures adoptées par le Brésil groupes spéciaux pour examiner la conformité aux tion. Le 9 décembre 1999, l'ORD mettait sur pied deux transport régional constituait une subvention à l'exportasion des exportations (SEE) au secteur des aéronefs de du Brésil voulant que l'aide de la Société pour l'expanmesures canadiennes; ils réfutent cependant la plainte sont venus à la même conclusion pour certaines des tions et les mesures compensatoires. Les rapports en prises par le Brésil en vertu de l'Accord sur les subvences mesures étaient incompatibles avec les obligations gramme de subventions PROEX, l'ORD a conclu que plaintes. En ce qui concerne celle qui porte sur le prod'appel et le rapport du groupe spécial sur les deux 20 août 1999, l'ORD a adopté le rapport de l'Organe soutien à l'industrie, et notamment à l'aérospatiale. Le pour sa part, contesté divers programmes canadiens de ce programme dans le secteur des aéronefs. Le Brésil a, brésiliens. La plainte du Canada a trait à l'application de pour réduire les coûts de financement des exportateurs de ce programme prévoit le versement de subventions satoires. La composante « d'égalisation des intérêts » de l'OMC sur les subventions et les mesures compende subventions aux exportations en vertu de l'Accord Le Canada a contesté le programme brésilien PROEX

31 décembre 2000. œuvre les recommandations de l'ORD d'ici le tarifaire. Le Canada prend des mesures pour mettre en conditions que le Canada a annexées à son contingent de l'OMC. L'Organe d'appel a toutefois maintenu les certaines des obligations du Canada en vertu des règles les mesures en question étaient incompatibles avec l'exportation des produits laitiers. LORD a conclu que que le Canada possédait un régime de subventions à ble au lait. La Nouvelle-Zélande, quant à elle, prétendait notre administration d'un contingent tarifaire applicaaccordées à l'exportation des produits laitiers et sur Etats-Unis portait sur des subventions prétendument Etats-Unis et l'autre de la Nouvelle-Zélande. Celle des à deux plaintes visant le Canada, une provenant des Un groupe spécial vient de rendre des décisions quant

Le Canada continuera d'utiliser le mécanisme de règlement des différends de l'OMC aussi souvent que nécessaire, pour veiller à ce que nos exportateurs ne soient pas confrontés à des obstacles incompatibles avec les accords de l'OMC. Le Canada a été l'un des plus fréquents utilisateurs de ce mécanisme et, depuis 1995, il a intenté six poursuites en vertu du Mémorandum, en plus de participer aux consultations d'autres membres ou d'intervenir dans les travaux de groupes spéciaux dans 30 autres affaires.

contenant de l'amiante. vente et de l'importation de l'amiante et de produits par la France de la fabrication, du traitement, de la l'Australie. Le Canada conteste également l'interdiction mesures de rétorsion qu'il peut prendre à l'égard de les résultats de l'arbitrage qui déterminera la valeur des a confirmé cette position et le Canada attend maintenant l'OMC. Le 31 janvier 2000, un groupe spécial de l'OMC les obligations prises par l'Australie dans le cadre de commerce et qu'elles ne sont pas compatibles avec représentent des mesures trop restrictives pour le par l'Australie le 19 juillet 1999, sous prétexte qu'elles tiques en matière d'importation du poisson annoncées international. Le Canada a contesté les nouvelles polination ou une restriction déguisée au commerce de protection sanitaires qui entraînaient une discrimidistinctions arbitraires ou injustifiables dans les niveaux tion des risques et que l'Australie avait adopté des en vigueur depuis 1975, n'est pas fondée sur une évaluaculier, les rapports ont constaté que cette interdiction, de l'Australie en vertu des règles de l'OMC. En partiprovenance du Canada était contraire aux obligations importations de saumon frais, réfrigéré ou surgelé en d'appel, selon lesquels l'interdiction par l'Australie des adoptait les rapports du groupe spécial et de l'Organe minière et l'aérospatiale. Le 6 novembre 1998, l'ORD canadiens dans les secteurs de la pêche, de l'exploitation règlement des différends pour soutenir les intérêts Récemment, le Canada a eu recours au processus de

Le Canada et les États-Unis ont également contesté l'interdiction prononcée par l'UE à l'endroit des importations de viande de bœuf produite avec des hormones de croissance. Un groupe spécial chargé du règlement des différents et l'Organe d'appel ont conclu que cette interdiction contrevenait aux termes de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires parce qu'elle n'était fondée sur aucune preuve scientifique. Puisque le 13 mai 1999, date limite pour mettre en œuvre les recommandations de l'ORD, l'UE n'avait en œuvre les recommandations de l'ORD, l'UE n'avait en œuvre les recommandations de l'ORD, l'UE n'avait en œuvre les recommandations de l'organe a décidé d'imposer empli ses obligations, le Canada a décidé d'imposer

aux niveaux national et international. résoudre les problèmes qui nécessitent une intervention Canada s'intéresse tout particulièrement à cibler et de faciliter le commerce électronique mondial. Le l'élaboration d'une politique commerciale permettant le gouvernement consultera les Canadiens à propos de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, seront dans ces réunions ou d'autres forums tels que discuter du sujet. Pendant que les travaux progrespays de différents niveaux de développement pour électronique de la ZLEA a réuni des représentants de gouvernemental et du secteur privé sur le commerce dans ce domaine. Le Comité mixte d'experts du secteur

Règlement de différends

l'administration du Mémorandum. gouverne d'un autre président) est responsable de (c'est-à-dire, le Conseil général siégeant sous la de la décision. L'Organe de règlement des différends d'empêcher la partie perdante de bloquer l'adoption procédure et les calendriers à respecter en plus Mémorandum établit plus précisément les règles de commerce (GATT), le système qui découle du par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le peuvent se prévaloir. Comparé au mécanisme instauré équitable, efficace et crédible, dont tous les membres pierres angulaires de l'OMC, car il établit un système Il est considéré à juste titre comme étant l'une des membres de l'OMC qui établit un processus à cette fin. au règlement des différends est un accord entre les du Canada dans leur ensemble. Le Mémorandum relatif aux marchés mondiaux, sert les intérêts commerciaux nisseurs canadiens de produits et de services un accès communes à tous les membres et assure aux fourqui contribue à l'élaboration de normes commerciales Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC,

tion (environ I sur 4). des différends qui sont réglés au niveau de la consultasoumises (plus de 180 jusqu'à ce jour) et la proportion qu'augmenter, comme le montrent le nombre d'affaires règles. La confiance qu'il inspire aux membres ne fait d'un système d'échanges multilatéraux fondé sur des droit et contribue par là même à la consolidation autonome, le Mémorandum renforce la primauté du rapports et avec la création d'un Organe d'appel tique de groupes spéciaux et pour l'adoption de leurs Avec de nouvelles règles pour l'établissement automa-

> tions existantes. ainsi que d'assurer l'application effective des disposirenforcer les dispositions régissant les marchés publics gamme d'activités qui ont pour but d'élargir et de Pour multiplier les débouchés, le Canada appuie une canadiens accès à d'importants nouveaux débouchés. marchés intéressants donneraient aux exportateurs qui entravent l'accès au marché américain et à d'autres secteurs et la réduction des mesures discriminatoires nombre de forums. L'élargissement à de nouveaux

> et du Mexique. un meilleur accès aux marchés publics des Etats-Unis nord-américain (ALENA) fournit la base permettant tants pour le Canada. L'Accord de libre-échange du Japon et d'autres pays et régions qui sont impormarchés publics des Etats-Unis, de l'Union européenne, base pour l'accès garanti des fournisseurs canadiens aux les marchés publics (AMP). Cet accord constitue une Le Canada a adhéré, avec 25 autres pays, à l'Accord sur

> la ZLEA. actif dans les négociations sur les marchés publics de taux à l'échelle mondiale et jouons également un rôle des obstacles à la vente aux organismes gouvernemenl'AELE pour accélérer le processus de démantèlement nuons de collaborer avec nos homologues de l'UE et de facultative en matière de marchés publics. Nous contiont mis la dernière main à des principes d'application le Canada et les autres économies membres de l'APEC des provinces et des autres parties intéressées. En 1999, ture des marchés, en tenant compte des représentations des priorités du Canada pour une plus grande ouverune priorité. Nous travaillons toujours à l'établissement que d'éliminer les mesures discriminatoires, demeure d'accroître la portée de l'entente, et de la simplifier, ainsi l'AMP de l'OMC. L'examen de l'AMP, qui a pour but dre plus sûr l'accès aux marchés par l'intermédiaire de Le Canada persiste dans ses efforts pour élargir et ren-

Commerce électronique

électronique. Il reste cependant du travail à accomplir entrent en jeu dans les transactions faites par voie ments utiles sur la façon dont les accords de l'OMC internationaux. Celui de l'OMC a fourni des éclaircissecommerce électronique qui se rapportent aux échanges des programmes de travail pour examiner les aspects du XXIe siècle. L'OMC et la ZLEA ont toutes deux lancé l'expansion des échanges commerciaux au cours du constituer l'un des facteurs les plus importants dans L'utilisation du commerce électronique pourrait

débouchés mondiaux. Les cabinets d'experts-comptables canadiens déploient de plus en plus d'efforts pour former des alliances internationales, en plus de celles qui existent déjà à l'échelle nationale et interprovinciale. Les cabinets d'architectes ont entrepris des projets dans des domaines où leurs compétences sont reconnues sur le plan international: écoles, aéroports, conceptions adaptées à l'Arctique et technologies de la construction, complexes de bureaux; ils sont tous particulièrement présents dans la région Asie-Pacifique.

vices professionnels depuis 1995. les travaux accomplis par le Groupe de travail des seréventuellement, pour d'autres services) en se tondant sur disciplines générales pour les services professionnels (et, mentation intérieure ayant pour mandat d'élaborer des formait en avril 1999 un Groupe de travail de la réglecritères objectifs et transparents. A cet égard, l'OMC aux permis), afin d'assurer qu'elles sont fondées sur des qualification, normes techniques et exigences relatives tions d'origine intérieure (exigences et formalités de prévues dans l'AGCS pour mettre un frein aux restricengagements plus fermes et en renforçant les disciplines atteint en obtenant de nos partenaires de l'OMC des meilleur accès aux marchés. Cet objectif pourrait être bientôt, seront un excellent moyen de leur procurer un négociations dans le cadre de cet accord, prévues pour Canada auprès des autres pays qui ont signé l'AGCS. Les profitent grandement des engagements obtenus par le Les fournisseurs canadiens de services professionnels

Faciliter la négociation d'ARM entre le Canada et des organismes professionnels étrangers permettrait également d'offrir de nouveaux débouchés aux exportateurs de services professionnels. À titre d'exemple, l'année 1999 fut marquée par la conclusion d'un ARM important entre le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et l'organisme équivalent en France. Le gouvernement continuera de promouvoir et d'appuyer la négociation de tels accords.

Dossiers d'accès aux marchés des Produits et des services

Marchés publics
Pour profiter du potentiel important pour le commerce
international que représentent les dépenses mondiales
annuelles des gouvernements, qui se chiffrent par
centaines de milliards de dollars, le Canada s'est efforcé
d'améliorer l'accès aux marchés dans un certain

financières canadiennes ont un rôle essentiel à jouer dans le soutien des activités des exportateurs canadiens de produits et de services. Du reste, outre leur fonction d'intermédiaires, elles sont elles-mêmes des exportations rices de services. En 1999, leurs exportations totalisaient plus de 5 milliards de dollars.

En matière d'accès aux marchés clés, la priorité va aux États-Unis, au Mexique, à l'Asie (notamment la Chine) et à l'Amérique latine. À cet égard, l'accession de la institutions d'Irira de nouveaux débouchés aux institutions financières canadiennes. En outre, dans le cadre des négociations en cours en vertu de l'AGCS, le Canada veille à élargir la portée des résultats de l'accord sur les services financiers conclu en 1997 et entré en vigueur le 1^{er} mars 1999.

Télécommunications de base

canadienne puisse accéder à de nouveaux marchés. partenaires commerciaux afin d'assurer que l'industrie Canada suivra de près la mise en œuvre de l'ATB par ses mis en œuvre au cours de la prochaine décennie. Le Les engagements pris par les pays participants seront LATB ne porte pas sur les services de radiodiffusion. celui de Télésat dans le domaine des satellites fixes. son dernier monopole dans les télécommunications, prévus ou avant. Le 1er mars 2000, il a notamment aboli Canada a rempli tous ses engagements dans les délais mentaires favorisant la concurrence, Jusqu'à présent, le traitement national et à l'application de principes régledes engagements précis quant à l'accès au marché, au munications. Dans cet accord, les participants ont pris 90 p. 100 des recettes mondiales du secteur des télécomparticipé aux négociations représentaient plus de est entré en vigueur le 5 février 1998. Les pays qui ont a été conclu en février 1997 dans le cadre de l'AGCS et L'Accord sur les télécommunications de base (ATB)

Services professionnels

Ces dernières années, les fournisseurs canadiens de services professionnels (ingénieurs, comptables, architectes, conseillers juridiques étrangers, etc.) ont de plus en plus exporté leurs compétences à l'étranger. À titre d'exemple, les entreprises canadiennes se sont classées au quatrième rang pour le total de la facturation internationale dans le secteur du génie conseil, après les nationale dans le secteur du génie conseil, après les États-Unis, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Comme le Canada fonctionne sous deux régimes juridiques (la common law et le droit civil), les cabinets d'avocats common law et le droit civil), les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer avantage des canadiens sont bien placés pour tirer avantage des

En vertu de l'AGCS, les membres de l'OMC doivent engager cette année d'autres négociations sur les échanges de services, le but étant d'atteindre progressivement des niveaux plus élevés de libéralisation. Pour préparer les négociations, les membres de l'OMC, et le Canada en particulier, ont engagé des consultations avec le secteur privé et des parties représentant un large éventail d'intérêts, afin de déterminer les sujets et les éventail d'intérêts, afin de déterminer les sujets et les doiseits de ces négociations.

de l'Accord, de façon à le rendre plus convivial. de l'OMC pour améliorer la transparence et la clarté le Canada collaborera avec les autres pays membres à des services de qualité à un prix compétitif. De plus, canadiens; et la possibilité pour les Canadiens d'accéder qui sont des destinations clés pour les exportateurs teurs étrangers; l'amélioration de l'accès aux pays fournit des services à des marchés ou à des consommal'industrie canadienne peut être confrontée lorsqu'elle canadienne; les obstacles actuels ou possibles auxquels d'exportation et les marchés d'intérêt pour l'industrie Parmi les points à considérer, citons les secteurs canadiennes un plus grand accès aux marchés étrangers. multilatérales exécutables, qui offriront aux entreprises Canada exercera des pressions pour obtenir des règles qu'exportateur important de services dans le monde, le tions reflète les intérêts de tous les Canadiens. En tant à ce que la position du Canada au cours de ces négociacanadienne et des autres parties intéressées afin de veiller auprès des gouvernements provinciaux, de l'industrie ment poursuivra ses consultations à grande échelle Pendant que les négociations progresseront, le gouverne-

Lors des négociations, le Canada intensifiera ses efforts pour que nos fournisseurs de services aient un plus grand accès aux secteurs qui présentent le plus de potentiel tels que les services professionnels, commerciaux et financiers, les services de télécommunications et d'informatique, ainsi que les services de l'environnement et de transport. Dans certains secteurs intérieurs avantage à libéraliser les marchés. Le gouvernement a l'intention de continuer à défendre un objectif clair et depuis longtemps établi, à savoir préserver sa liberté d'action dans des secteurs de services clés, notamment als santé, l'éducation et la culture.

Services financiers

Les services financiers interviennent dans toute transaction commerciale, qu'elle soit intérieure ou internationale. Pour cette raison, les institutions

la valeur ajoutée au PIB varie entre 40 p. 100 dans les pays les moins développés et plus de 70 p. 100 dans les pays très développés, comme le Canada.

la connaissance. l'économie canadienne en une économie basée sur un rôle de premier plan dans la transformation de naient des fournisseurs de services. Ce secteur joue d'emplois nets créés depuis 1976, 4,2 millions provel'ont été dans le secteur des services : sur les 4,5 millions Depuis 20 ans, la plupart des emplois créés au Canada secteur soit 74 p. 100 de toute la population active. 10,6 millions de Canadiens étaient employés dans ce pour s'élever à 49,2 milliards de dollars. En 1998, nos exportations de services ont augmenté de 7,1 p. 100 les services représentaient les deux tiers du PIB total et autres secteurs de l'économie. En 1999, par exemple, a affiché une croissance plus importante que tous les extrêmement dynamique et, pendant les années 1990, Plus près de nous, le secteur canadien des services est

échanges de services. d'une approche multilatérale pour libéraliser les grandissante de ces marchés renforce les avantages au Chili et de 28 p. 100 en Chine. L'importance moyenne de 82 p. 100 par année au Brésil, de 65 p. 100 tions de services commerciaux ont augmenté en monde. Entre 1992 et 1997, par exemple, nos exportasent le plus rapidement se trouvent ailleurs dans le marchandises, et nos marchés étrangers qui s'accroisd'une clientèle américaine que nos exportations de tions de services sont cependant moins dépendantes plus important partenaire commercial. Nos exportaou de marchandises, les Etats-Unis demeurent notre marchés internationaux. Qu'il soit question de services libéralisation et un plus grand élargissement des coup à gagner des négociations visant une plus grande exportations de services dans notre économie, il a beaudans le monde et, étant donné la place qu'occupent les Le Canada est le 12e plus grand exportateur de services

Les négociations bientôt prévues dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC nous permettront de faire un pas de plus dans cette direction. L'AGCS est le premier ensemble multilatéral de règles obligatoires régissant ces échanges si importants. Il est en vigueur depuis l'établissement de l'OMC en 1995.

organisations non gouvernementales (ONG). dans d'autres organismes internationaux, y compris des accomplis ou en cours sur la facilitation du commerce

croissance des investissements. privé que les gouvernements, en plus de favoriser la l'efficacité et de réduire les coûts tant pour le secteur harmoniser les formalités douanières afin d'accroître élaborant de nouvelles règles visant à simplifier et à règles d'origine), en étoffant les règles existantes ou en exemple des accords sur la valeur en douane et sur les des obligations facilitant le commerce (découlant par domaine, que ce soit en assurant la pleine application souligné que l'OMC devrait jouer un rôle clé dans ce transfrontalier. Les représentants du secteur privé y ont négociants se heurtent à des obstacles au commerce était d'aider à identifier les principaux domaines où les En 1998 se tenait un symposium de l'OMC dont le but

du prochain cycle de négociations de l'OMC. point sur la facilitation du commerce à l'ordre du jour frontalières. Le Canada appuie fortement l'ajout d'un mettre à jour et harmoniser les exigences et formalités dédouanement des marchandises et réduire, simplifier, POMC pour promouvoir la transparence, hâter le ciants, notamment en s'inspirant des obligations de commerce de façon pratique et valable pour les négocommerce. Le Canada a pour objectif de faciliter le dispositions actuelles en matière de facilitation du organismes internationaux, en plus de raffiner ses efficace et combler les lacunes des initiatives d'autres devrait concentrer son action là où elle peut se montrer Ces suggestions reflètent la vision selon laquelle l'OMC facilitation du commerce pourraient être élaborées. desquelles les dispositions de l'OMC en matière de certaines suggestions précises et pratiques autour tiques qui se sont déroulées en 1998-1999, émis d'ailleurs, lors des discussions exploratoires et analy-Le Canada appuie sans réserve cette initiative. Il a

SEDIANES SEG FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS

années. En 1996, la part des services dans l'ensemble de et elle a augmenté considérablement ces dernières activité économique de base dans presque tous les pays merce international. La production de services est une services représentait 19,5 p. 100 de l'ensemble du com-En 1998, le commerce international dans le secteur des

> PUruguay Round. négociées à l'égard des subventions dans le cadre de l'expansion éventuelle des disciplines de subventions de l'agriculture, pour assurer l'exécution correcte et compensatoires de l'OMC, ainsi qu'au sein du Comité contexte de l'Accord sur les subventions et les mesures de l'organisme. Il poursuivra aussi son œuvre dans le recours commerciaux de façon conforme aux règles que tous les membres administrent leurs lois sur les des mesures de sauvegarde de l'OMC, pour veiller à ce comités des subventions, des pratiques antidumping et Le Canada continue de participer aux travaux des

Règles d'origine

nement en produits et matières premières. la nature mondiale de la production et de l'approvisiondes règles techniquement acceptables, tenant compte de d'origine pour limiter l'accès aux marchés et d'instaurer commerçants, d'empêcher les pays d'utiliser les règles transparence et une plus grande certitude pour les règles uniformes permettant d'assurer une meilleure son objectif, qui est de parvenir à l'établissement de non préférentiel. Le Canada continue de poursuivre d'origine communes concernant les échanges en régime programme de travail en vue de l'élaboration de règles L'Accord sur les règles d'origine de l'OMO a établi un

des travaux à venir n'a pas encore été fixé. se poursuivront tout au cours de l'an 2000. L'échéancier et d'achèvement éventuel des travaux. Les négociations des résultats de son examen à ce jour aux fins d'examen auprès du Comité des règles d'origine de l'OMC l'état Comité technique sur les règles d'origine a déposé programme de travail a été prolongé. En juin 1999, le sur les règles pour tous les produits, était telle que le processus, qui devait amener les membres à s'entendre minerait en juillet 1998; cependant, la complexité du Il avait été prévu que le programme de travail se ter-

Facilitation du commerce

de l'OMC ont fait un inventaire complet des travaux domaine. Dans l'exécution de ces travaux, les membres afin d'évaluer la portée des règles de l'OMC dans ce sur la simplification des formalités commerciales, nationaux pertinents, des travaux d'étude et d'analyse en s'appuyant sur les travaux d'autres organismes inter-Conseil du commerce des marchandises d'entreprendre, En 1996, les ministres du Commerce ont demandé au

et l'agriculture et l'Organisation mondiale de la santé. Dans ces milieux, la question a refocalisé l'attention sur la sécurité et la gestion des risques. Il y a cependant une dimension commerciale correspondante dont doit traiter l'OMC.

À POMC, le Canada a proposé la constitution d'un groupe de travail sur la biotechnologie. Il est d'avis qu'il faut entreprendre un exercice collectif, large et horizontal, limité dans le temps et destiné à déterminer de quelle façon les dispositions de POMC s'appliquent à la biotechnologie. Il s'agirait d'établir si les règles actuelles constituent un cadre suffisant et efficace et s'il faut les étoffer ou les clarifier. Le Canada continuera de militer en faveur de la création du groupe de travail dans le cadre des activités courantes du Conseil

Recours commerciaux

des produits canadiens. antidumping et de droits compensateurs visant réexamens d'ordonnances américaines de droits chinoise sur le papier journal et lors de plusieurs à l'égard des produits à base d'acier, dans l'enquête enquêtes américaines sur des mesures de sauvegarde touchant les bovins provenant du Canada, dans deux une enquête américaine sur les droits compensateurs égard, le gouvernement canadien est intervenu dans besoin dans certaines enquêtes particulières. A cet les plus importants; il présentera des observations au pratiques de recours commercial de ses partenaires d'analyser les changements apportés aux lois et et d'aider les entreprises canadiennes visées en plus enquêtes concernant les exportations canadiennes sition de droits. Le Canada continuera de suivre les de la Chine sur le même produit a donné lieu à l'impol'application de droits supplémentaires et une enquête tions de papier journal canadien ont été conclues sans antidumping de l'Indonésie et de l'Inde sur les importaau cours des deux dernières années, des enquêtes continuent d'engager des enquêtes. Par exemple, utilisateurs non traditionnels de recours commerciaux cet objectif est évidente, étant donné que de nouveaux subventions et droits compensateurs. L'importance de multilatérales sur les mesures antidumping et les sur cette base qu'il appuie les nouvelles négociations commerciaux par ses partenaires commerciaux. C'est transparence et de la clarté dans l'utilisation des recours la poursuite de l'amélioration des disciplines, de la Le Canada continue de considérer comme une priorité

base pour le règlement, officiel et informel, de différends commerciaux relatifs aux mesures SPS. En participant au Comité SPS de l'OMC, l'organe responsable de l'application de l'Accord, les membres de l'OMC ont pu soulever et résoudre des questions concernant des mesures prises par d'autres membres. L'Accord a également réussi dans une certaine mesure à promouvoir ment réussi dans une certaine mesure à promouvoir l'élaboration et l'utilisation de normes internationales.

L'Accord a notamment amélioré la transparence du commerce international. Grâce à ses procédures de notification, les membres sont maintenant mieux informés des mesures que proposent d'adopter d'autres membres et ils ont la possibilité de faire valoir tôt dans le processus les incidences qu'auraient de telles mesures sur le commerce.

Aux termes de l'Accord, le Comité SPS reverra le fonctionnement et la mise en œuvre de l'Accord trois ans après son entrée en vigueur, et il pourra présenter au Conseil du commerce des marchandises des propositions acquise au cours de sa mise en œuvre. Le Comité a commencé sa revue en mars 1998 et a approuvé son rapport final à sa réunion de mars 1999. Bien que plusieurs problèmes de mise en œuvre et de fonctionplusieurs problèmes de mise en œuvre et de fonctionnement aient été relevés et aient fait l'objet de discussions, le Comité a conclu que rien ne justifiait d'amender le le Comité a conclu que rien ne justifiait d'amender le texte de l'Accord.

Le Canada a continué en 1999 de recourir aux procédures de règlement des différends de l'OMC pour contester les mesures SPS injustifiées prises par ses partenaires commerciaux, notamment la décision de l'UE d'interdire l'importation de la viande provenant croissance et la décision de l'Australie d'interdire croissance et la décision de l'Australie d'interdire l'importation de saumon canadien frais, réfrigéré l'importation de saumon canadien frais, réfrigéré ou congelé.

DMO — sigolondostoid

L'un des leaders mondiaux en R-D dans le domaine, le Canada attache une importance particulière à la biotechnologie, surtout la biotechnologie, surtout la biotechnologie agricole et les produits qui en résultent, est en voie de devenir un dossier litigieux au plan du commerce international, avec des incidences possibles pour le gouvernement, l'industrie, le consommateur et d'autres. Elle a suscité des discussions dans de nombreux forums internationaux, comme le Codex Alimentarius, le Protocole sur la biosécurité, l'OCDE, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation le l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation

social et commercial. décision arbitraire ou abusive sur les plans économique, qui soit la moins susceptible de favoriser une prise de s'accompagne d'évaluations scientifiques des risques et tional qui est fondée sur les principes convenus, qui approche de précaution sur le plan intérieur et internaet cohérente sur la définition et l'utilisation d'une Canada s'efforcera de veiller à avoir une position claire à saper l'approche scientifique de réglementation. Le relatif aux hormones de croissance du bœuf, et de façon exemple dans le différend impliquant les États-Unis justifier des mesures de distorsion du commerce, par malentendus et aux abus. On l'a déjà invoqué pour contexte en question; pour cette raison, il porte aux sur le plan tant intérieur qu'international, selon le concept de précaution peut prendre différentes formes, rité, la protection de l'environnement et les pêches. Le d'intérêt pour les Canadiens, tels que la santé et la sécu-

en œuvre de l'Accord sur le plan international. et lui donnera l'occasion de défendre encore la mise deuxième révision triennale qui aura lieu en l'an 2000 commerce de l'OMC et se prépare en vue de la permanent du Comité des obstacles techniques au Canada participe activement au programme de travail mutuelle (ARM) sur les évaluations de conformité. Le Canada et la négociation d'accords de reconnaissance international et avec les partenaires commerciaux du mentaire, l'harmonisation des normes sur le plan la transparence, la promotion de la réforme réglede cet objectif, on peut citer les efforts en vue d'accroître d'exportation. Parmi les activités axées sur la réalisation ce qui permettrait d'abaisser les coûts de production et inutiles au commerce qui sont liées à des règlements, marchés en réclamant que soient abolies les entraves l'OMC, le Canada continuera de faciliter l'accès aux En vertu de l'Accord sur les obstacles techniques de

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) de l'OMC est conçu pour empècher l'utilisation de mesures SPS comme restrictions commerciales déguisées, tout en préservant le protéger la santé humaine, animale ou végétale (y compris forestière). L'Accord SPS est en vigueur depuis 1995 et réussit assez bien à donner plus de transparence au système commercial, à déceler l'utilisation inappropriée de mesures SPS et à promouvoir l'utilisation d'évaluations des risques sur une base scientifique au moment d'adopter de nouvelles mesures. Il a aussi fourni une d'adopter de nouvelles mesures. Il a aussi fourni une

Obstacles techniques au commerce Cobjectif du Canada est de veiller à ce qu

L'objectif du Canada est de veiller à ce que les mesures concernant les normes, généralement établies dans le but de protéger la santé et la sécurité, les consommateurs ou l'environnement, ne se traduisent pas par un traitement discriminatoire des produits canadiens et soient à la fine pointe des développements scientifiques. Ces mesures comprennent notamment les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les méthodes d'évaluation de la conformité qui permettent de déterminer si un produit satisfait aux exigences d'un enorme ou d'un règlement donné.

Dans tous les chapitres de ce document qui portent sur les différents pays, nous décrirons les mesures spécifiques prises par ceux-ci, qui ont un effet sur les exportations canadiennes. Nous préciserons également ce que fait le gouvernement canadien à cet égard.

L'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC décrit les obligations et droits des membres relativement à l'élaboration et à la mise en œuvre de mesures relatives aux normes qui ont des répercussions sur le commerce. L'Accord repose sur le principe que les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer de telles mesures (par exemple, de réglementation), sous réserve qu'elles ne restreignent pas le commerce international plus qu'il n'est nécessaire. Les désaccords concernant les obstacles techniques au commerce concernant les obstacles techniques au commerce peuvent être résolus par le truchement des mécanismes de règlement des différends de l'OMC.

Le Canada encourage l'acceptation générale et le respect de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce et du Code de bonne pratique (qui s'applique aux normes facultatives), comme l'a montré le Conseil canadien des normes en se conformant à celui-ci. Le Canada participe aussi aux activités de l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été parmi les premiers à se doter d'une infrastructure permettant premiers à se doter d'une infrastructure permettant aux entreprises canadiennes d'adhéret aux normes ISO l'A000 sur les systèmes de gestion environnementale et d'ainsi promouvoir nos exportations tout en répondant aux exigences de nos clients étrangers.

La question de précaution (parfois appelée approche de précaution ou principe de précaution) en matière de réglementation est devenue un enjeu de plus en plus important dans un grand nombre de domaines

principaux éléments de cette position sont les suivants: l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Lyle Vanclief. Les 19 août 1999 par le ministre Pettigrew et le ministre de objectifs de sa position initiale, qui ont été annoncés le négociations, le Canada continue de poursuivre les tions à ce sujet en janvier 2000. Dans le cadre de ces l'Accord ») qui leur a permis d'amorcer des négocianom de « calendrier faisant partie intégrante de aux membres de l'OMC un mandat (connu sous le PUruguay Round sur l'agriculture a néanmoins donné ciations commerciales générales, le présent accord de POMO's Seattle n'a pas donné lieu à l'amorce de négo-Même si la troisième Conférence ministérielle de

- subvention à l'exportation; l'élimination dans les plus brefs délais, de toute
- les formes de soutiens intérieurs; notamment un plafonnement général de toutes intérieurs faussant les échanges, en exigeant la plus grande réduction possible des soutiens
- applicables dans la limite de ceux-ci; tarifaires et de l'élimination des droits de douane l'harmonisation, de l'augmentation des contingents ajoutée par l'entremise de réductions tarifaires et de produits agricoles et agroalimentaires à valeur une plus grande ouverture des marchés pour les
- la gestion de l'offre); (par exemple, la Commission canadienne du blé, une organisation méthodique de son marché le maintien de la capacité du Canada de poursuivre
- de taxes et de restrictions à l'exportation; l'instauration de nouvelles disciplines en matière
- phytosanitaires. tions dans le domaine des mesures sanitaires et actuelles sont adéquates et d'apporter des améliorala biotechnologie afin de déterminer si les règles la création d'un groupe de travail de l'OMC sur

compte poursuivre le dialogue avec les Canadiens. réunion qui aura lieu à Genève, le gouvernement et de la population en général. Tout au long de la provinces, du secteur des produits agroalimentaires cadre de consultations à grande échelle auprès des Ces priorités canadiennes ont été élaborées dans le

> sur l'accroissement du nombre des produits visés. soutenir les démarches pouvant mener à un consensus un appui ferme à cette initiative et continuera de de la fabrication de produits de TI. Le Canada a donné radar ou d'aide à la navigation, ainsi que divers intrants tains appareils électroniques grand public, appareils de

> modalités d'obtention des licences d'importation. continue de favoriser l'examen des politiques et des méthodes d'évaluation de la conformité et le Canada Le comité étudie actuellement les normes et les L'ATI prévoit aussi l'examen des mesures non tarifaires.

produits pharmaceutiques Libéralisation des tarifs douaniers pour les

intrants de production compris. cet accord. Elle visait 639 produits supplémentaires, troisième étape de réduction des droits prévue dans pharmaceutiques spécifiés ont mis en œuvre la de l'OMC pour l'élimination de droits sur les produits En 1999, le Canada et les autres membres de l'Accord

Agriculture

ment, de nos exportations de produits agroalimentaires. représentent maintenant 39 et 26 p. 100, respectivede consommation et les produits intermédiaires, qui produits agricoles en vrac, mais aussi pour les produits aux marchés mondiaux, non seulement pour les pays est importante pour améliorer l'accès du Canada agricoles. L'application de règles communes à tous les grande orientation de marché aux échanges de produits fondé sur des règles et, de ce fait, de donner une plus le domaine de l'agriculture, un régime commercial L'objectif à long terme du Canada est de renforcer, dans Ce processus se poursuivra tout au long de l'an 2000. de l'Uruguay Round soient intégralement respectés. aux marchés et les autres engagements négociés lors Canada veille à ce que les dispositions relatives à l'accès consultation du Comité de l'agriculture de l'OMC, le ment. En participant au processus de notification et de avoisine 500 milliards de dollars américains annuelle-La valeur du commerce mondial des produits agricoles

recherche de solutions aux problèmes des pays moins développés en leur facilitant l'accès aux marchés et en renforçant leur capacité, grâce entre autres à une assistance technique liée au commerce et à un Cadre intégré revigoré; des améliorations apportées à l'OMC même, sous la forme d'une transparence plus grande et d'une entente sur les modifications concernant l'Organe de règlement des différends (ORD). Il importera tout particulièrement que l'établissement des modalités relatives aux négociations prévues par l'Uruguay Round dans les secteurs de l'agriculture et des services, qui débuteront secteurs de l'agriculture et des services, qui débuteront secteurs de l'agriculture et des services, qui débuteront cette année, progresse de façon marquée.

gestion et de prise de décisions de l'OMC. de cette action consistera à renforcer la structure de et de développement. Un des éléments importants grande entre les organisations économiques, sociales bonifiées et d'une cohérence institutionnelle plus ainsi que dans le contexte de politiques internationales sociale et de la cohérence des politiques nationales, de la gouvernance, de l'infrastructure économique et efforts s'inscriraient dans le contexte de l'amélioration développement durable et soulager la pauvreté. Ces l'élaboration de règles à contribution pour favoriser le Il souhaite mettre la libéralisation du commerce et commercial mondial et les marchés internationaux. à moyen terme, lequel vise à renforcer le système commerciaux du Canada afin de réaliser son objectif Pettigrew, cherche à obtenir l'appui des partenaires Le ministre du Commerce international, Pierre

Faciliter l'accès aux marchés des produits

pour l'assemblage des cartes de circuits imprimés, cerproduits, notamment la machinerie et l'équipement tions des membres. Elle couvre une large gamme de fait connaître une nouvelle liste fondée sur les proposi-En novembre 1998, le président du Comité de l'ATI a dans le cadre de ce qu'on a appelé la phase ATI II. exige aussi que l'on élargisse la liste des produits visés, tionaux dans ce secteur, ont appuyé cet accord, qui représentent plus de 93 p. 100 des échanges internad'ici l'an 2000. Le Canada et 47 autres pays, qui à l'égard d'une vaste gamme de produits de ce domaine éliminent les droits de douane et autres droits et frais stérielle de Singapour, exige des signataires qu'ils signé en décembre 1996 lors de la Conférence mini-L'Accord sur les technologies de l'information (ATI), Accord sur les technologies de l'intormation

> de préciser sa position à la lumière des résultats de fois plus facile et plus sûr. Le gouvernement continuera services, un accès aux marchés mondiaux qui soit à la dans ses efforts en vue d'obtenir, pour ses produits et en matière de politique commerciale qui le guideront gouvernement y présentait les objectifs et les priorités présenté au Parlement le 15 novembre dernier. Le gouvernement a donné réponse dans un rapport contenait environ 45 recommandations auxquelles le son rapport en août 1999. Le rapport du CPAECI des forêts a aussi terminé ses consultations et a déposé de mars 1999. Le Comité permanent de l'agriculture et le CPAA ont été consignés dans son rapport sommaire du Canada. Les résultats des consultations menées par le pays sur l'orientation future de la politique commerciale (CPAECI) ont tenu des audiences publiques dans tout des affaires étrangères et du commerce international l'agro-alimentaire (CPAA) et le Comité permanent ciations. Le Comité permanent de l'agriculture et de commentaires sur les priorités et les objectifs des négo-

son programme de consultations publiques.

dynamique en faveur de négociations élargies. et, d'autre part, mobiliser des appuis et entretenir la à contenir tout accroissement du nombre de différends nos partenaires commerciaux pour, d'une part, chercher térends existants. Nous collaborerons étroitement avec négociations qui devaient résoudre certains des dif-Seattle n'a pas réussi à donner le coup d'envoi à des accords viendront à expiration et que la réunion de entre les membres, parce que les dispositions de certains verra peut-être se multiplier les différends commerciaux mais les progrès devraient être modestes. De plus, on développements dans ce domaine seront suivis de près, et bilatérales de libéralisation du commerce. Les se sont intéressés à nouveau à des initiatives régionales tions OMC. Suite à la réunion de Seattle, certains pays étant l'expansion à terme du programme des négocial'élaboration de règles multilatérales, l'objectif ultime plus poussée du commerce et de l'investissement et de sité de raviver le soutien en faveur d'une libéralisation Seattle. Ce retard a fait prendre conscience de la néces-POMC, les participants n'ont pu se mettre d'accord à s'amorcent à la troisième Conférence ministérielle de à ce que des négociations commerciales étendues Même si la plupart des membres de l'OMC s'attendaient

Trois éléments clés contribueront à rebâtir la base de soutien : la réalisation de progrès dans les dossiers dont s'occupe l'OMC (y compris l'application efficace et raisonnablement souple des accords existants, et la poursuite des efforts de facilitation du commerce); la poursuite des efforts de facilitation du commerce); la

de commerce ouvert, mais réglementé, qui a été de commerce ouvert, mais réglementé, qui a été une économie de taille moyenne comme la nôtre, la prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés, un climat commercial stable et un mécanisme de règlement des différends commerciaux fondé sur le droit plutôt que sur la puissance politique et économique. L'OMC, qui veille à l'application et au fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux et contribue à faire respecter les règles qui régissent les échanges accords commerciaux multilatéraux et contribue des accords commerciaux multilatéraux et contribue commerciale canadienne et le fondement des relations commerciale canadienne et le fondement des relations commerciales entre le Canada et ses partenaires.

commerciales multilatérales. l'OMC que dans la conduite future des négociations grande transparence tant dans les activités courantes de son ensemble, le Canada persiste à demander une plus pour promouvoir la libéralisation du commerce dans l'OMC et continue de l'appuyer dans ses démarches et durable. Pour que le public comprenne mieux le rôle de favoriser la croissance économique et le développement merce international, afin de renforcer les marchés et de économiques et sociales, ainsi qu'en matière de comd'une cohérence accrue des politiques financières, profite pour continuer de stimuler les efforts en faveur pour le Canada. Lors de chaque forum, le Canada en accords sur des questions commerciales importantes ministres du Commerce nous permet d'élaborer des à ces rencontres et à d'autres réunions informelles de Unies, de la ZLEA et de l'APEC. Notre participation des institutions et organismes économiques des Nations Canada), aux travaux de l'OCDE, ainsi qu'aux activités Quadrilatérale (États-Unis, Union européenne, Japon, la réunion annuelle des ministres du Commerce de la rencontres du Groupe des 7/8 grandes puissances, à internationale. Nous participons assidûment aux cent et orientent les débats sur la politique commerciale ainsi qu'à plusieurs forums multilatéraux qui influen-Le Canada siège aux différents organismes de l'OMC,

En 1999, les préparatifs de la troisième Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle et des négociations de la SLEA ont occupé une place importante dans les activités commerciales du Canada. À cette fin, le gouvernement a lancé un programme étendu de sensibilisation et de consultation auprès des provinces, du monde des affaires, des autres parties intéressées et du grand public. Il a aussi créé un site Web (www.dfoit-mosci.gc.ca/tna-nac) où l'on donne des renseignements sur les questions de politique commerciale et invite le public à formuler des politique commerciale et invite le public à formuler des



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

service suivant: s'adressant de façon strictement confidentielle au invités à signaler les problèmes qu'ils rencontrent en la stratégie d'accès aux marchés. Les gens d'affaires sont centrale du MAECI pour être étudiés dans le cadre de problèmes sont portés à l'attention de l'Administration leurs intérêts ou corriger une injustice. Souvent ces tent une intervention à l'échelle locale pour défendre marchés internationaux) sur des situations qui nécessimentaire ou celui de l'investissement basés dans les exemple, des spécialistes dans le domaine de l'agroalicanadiens et d'autres représentants du MAECI (par fréquemment l'attention des délégués commerciaux d'autres irritants à l'étranger. Les gens d'affaires attirent sur des barrières tarifaires ou non tarifaires ou sur MAECI lorsqu'ils ont des renseignements spécifiques trielles et autres intéressés à communiquer avec le particuliers, les entreprises et les associations indus-

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements » Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international 125, promenade Sussex Ottawa (Ontario) KIA OG2

Télécopieur : (613) 992-6002 Courrier électronique : eal@dfait-maeci.gc.ca

Le MAECI invite également les gens d'affaires à se tenir au courant des politiques en matière d'accès aux marchés et d'autres aspects du commerce en consultant ses sites Web (www.dfait-maeci.gc.ca ou www.exportsource.gc.ca). On y trouvera des renseignements complémentaires au sujet de plusieurs des questions abordées dans le présent document.

Missions d'Équipe Canada

901y — ₹66

1996 — Inde, Pakistan, Indonésie et Malaisie

1997 — Corée du Sud, Philippines et Thailande

1998 — Mexique, Brésil, Argentine et Chili

1990 — Michique, Diesii, Algemmie et Cimi

1999 — Japon

sur six services principaux: aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements pour les visites, rencontre personnelle, information sur les entreprises locales et dépannage. Pour plus d'information mation sur ces services et d'autres: www.infoexport.gc.col/help-f.asp#1. Le MAECI apprécie obtenir de la rétroaction des entreprises qui recourent au SDC. Prière d'appeler au 1 888 306-9991.

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER SI VOUS FAITES AFFAIRE À L'ÉTRANGER

but non lucratif. participent le monde des affaires et les organismes à certaines de ses activités de consultation, auxquelles une approche de plus en plus multilatérale pour gérer activités commerciales du Canada, le MAECI adopte que tous les Canadiens continuent de contribuer aux ment ferme pris par le gouvernement pour veiller à ce commerce extérieur (GCSCE). Étant donné l'engageaux divers groupes de consultations sectorielles sur le aux milieux des affaires et apporte un complément utile tique commerciale. Cet organisme s'adresse directement relativement à la promotion des débouchés et à la poli-Canada inc du secteur privé, qui fournit des conseils organismes, notamment le Conseil consultatif d'Equipe d'accès aux marchés par l'intermédiaire de différents Le MAECI consulte l'industrie au sujet des questions

En 1999, il lançait un site Web intitulé « Négociations et accords commerciaux » (www.dfait-maeci-gc.ca/ tma-nac/) où l'on donne aux Canadiens des renseignements précis, clairs et à jour sur la politique comments précis, clairs et à jour sur la politique commerciale du Canada; le site présente aussi une section « Consultations des Canadiens » qui invite les Canadiens à donner leurs opinions sur tous les sujets connexes. Nous accueillons particulièrement les commentaires des exportateurs et des investisseurs au sujet des obstacles auxquels ils doivent faire face aux sur les marchés étrangers. Nous encourageons les sur les marchés étrangers. Nous encourageons les

tirer parti des occasions découlant de visites d'Équipe Canada et d'autres missions commerciales (par exemple, en Corée du Sud et au Brésil); et évaluer les possibilités sectorielles (par exemple, le pétrole/gaz et l'exploitation minière en Russie). En outre, l'affectation de délégués commerciaux additionnels dans les marchés émergents prioritaires aide les fournisseurs et les investisseurs canadiens à tirer le maximum d'un meilleur accès aux marchés. En 1999, quatre nouveaux postes de conseillers en investissement ont été annoncés (à Berlin, Los Angeles, Dallas et Chicago) annoncés (à Berlin, Los Angeles, Dallas et Chicago) annoncés (à Berlin, Los Angeles, Dallas et Chicago) investissements étrangers directs.

Astaniov equips esb enoitates

	Moscou/Almaty
Territoires de Palestine	Mexico
vivA laT	Manille
luoèè	Buenos Aires
olusq oss	Beijing
(2) ogsitns2	Bangkok

Le gouvernement a mis en place des programmes de promotion du commerce et de l'investissement, dont les missions commerciales d'Équipe Canada sont une composante importante. En 1999, des représentants de plus de 260 entreprises, huit premiers ministres provinciaux, les trois leaders territoriaux, ainsi que des membres d'institutions universitaires et autres ont participé à d'institutions universitaires et autres ont participé à la mission qui s'est rendue à Osaka et Tokyo.

En 1997, le Service des délégués commerciaux (SDC) s'est engagé dans un projet de renouvellement, axé sur la création l'Initiative de mesure du rendement, axé sur la création d'une organisation davantage motivée par les résultats et le service à la clientèle. Une composante clé de ce projet consistait à consulter les clients du milieu des affaires et des institutions, et à faire une enquête auprès at SDC sur les marchés d'affaires qui recourent examiner le rendement global du SDC du point de vue des clients; quantifier les résultats obtenus par les clients qui bénéficiaient de l'appui du SDC, et identifier les améliorations à apporter pour mieux répondre aux améliorations à apporter pour mieux répondre aux besoins des clients. Nous avons entre autres appris que besoins des clients. Nous avons entre autres appris que les entreprises voulaient que nous nous concentrions

le site www.exportsource.gc.ca/. unique, soit en composant 1888 811-1119 ou en visitant sibles aux entreprises canadiennes grâce à un guichet de développement du commerce international sont accesdu gouvernement fédéral dont les programmes et services mercial « virtuel » formé de 22 ministères et organismes partenariat se trouve Equipe Canada inc, un réseau comprésentent sur les marchés internationaux. Au cœur de ce

d'Equipe Canada inc Membres fédéraux

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada Statistique Canada Société pour l'expansion des exportations Société canadienne d'hypothèques et de logement Revenu Canada Ressources naturelles Canada Patrimoine canadien Industrie Canada Environnement Canada Diversification de l'économie de l'Ouest Canada Développement économique Canada Développement des ressources humaines Canada Corporation commerciale canadienne Conseil national des produits agricoles Conseil national de recherches du Canada Banque de développement du Canada Agriculture et Agroalimentaire Canada atlantique Agence de promotion économique du Canada Agence canadienne de développement international Affaires indiennes et du Nord Canada Affaires étrangères et Commerce international Canada

libéralisation (par exemple, au Mexique et au Chili); nouvelles occasions d'affaires rendues possibles par la 13 marchés pour identifier et exploiter rapidement les délégués commerciaux, ont été dépêchées dans Commerce international (MAECI), composées de volantes du ministère des Affaires étrangères et du d'Equipe Canada inc. Par exemple, les nouvelles équipes de l'investissement présentées dans le plan triennal activités de commercialisation des exportations et l'accès aux marchés étrangers vont de pair avec les Les efforts concertés du gouvernement pour améliorer

Transports Canada

ZeddComm, basée à St. John's, a développé vendues en Allemagne et en Arabie saoudite. d'arthrite rhumatismale; ces trousses sont ainsi que diagnostiquer et pronostiquer les cas des donneurs compatibles de moelle épinière, d'anticorps monoclonaux utilisés pour trouver du Labrador, produits des trousses de diagnostic Terra Nova Biotechnology, de Terre-Neuve et

- Guigne Technologies Ltd., de Terre-Neuve, spatial de la NASA. conjointement du matériel pour le programme
- Cottle's Island Lumber, de Terre-Neuve, a spatiale internationale en septembre 2000. Space-DRUMS, pour installation dans la station matériaux utilisant de l'énergie acoustique, le construit une installation de traitement des
- de logement préfabriquées. immobilier chilien pour la vente de 850 unités récemment passé un contrat avec un promoteur
- années suivantes. qu'elle créerait 120 emplois au cours des quatre annoncé qu'elle agrandirait ses opérations et en Australie. En novembre 1999, l'entreprise a du Nord et en Europe, en Amérique du Sud et ATI a des clients un peu partout en Amérique de révision de moteurs d'aéronefs à voilure fixe. 150 personnes à son installation de réparation et Summerside, Ile-du-Prince-Edouard, emploie Atlantic Turbines International (ATI), située à
- Atlantic Canada Builders Inc. (ACBI), de Terredans le centre et l'est du Canada et dans le Maine. plus de 1 million de caisses, qui sont expédiées Plus de 100 employés en produisent chaque année de qualité à l'Ile-du-Prince-Edouard depuis 1939. Seaman's Beverages vend des boissons gazeuses
- la construction de maisons à ossature de bois Neuve et du Labrador, a conclu des contrats pour

COMMERCE INTERNATIONAL ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU

puissent tirer pleinement parti des occasions qui se sement pour veiller à ce que les entreprises canadiennes et des services de promotion du commerce et de l'investisde gouvernement et le secteur privé, des programmes tédéral a mis en place, en partenariat avec d'autres paliers croissance et de création d'emplois, le gouvernement En tant que partie intégrante de son programme de

- Propriété du Groupe Aerospatiale, Composites Atlantic à Lunenburg, en Nouvelle-Écosse, applique aux aéronefs sa technologie de matériaux composites avancée et fabrique aujourd'hui quelque 77 pièces pour Boeing,
- Cochran Entertainment de Halifax produit la série télévisée primée « Theodore Tugboat », pour diffusion dans quelque 70 pays.
- Les 130 employés qui travaillent à Tèrra Nova Shoes Ltd., située à Harbour Grace, Terre-Neuve, fabriquent et exportent des chaussures. La compagnie a attribué une augmentation de 20 p. 100 de ses ventes à sa pénétration des marchés européens en 1998.
- Basé à St. John's, Terre-Neuve, le Centre canadien des communications maritimes aide à effectuer un levé détaillé des eaux territoriales de l'Irlande.
- Media Touch Technologies de Terre-Neuve distribue son logiciel éducationnel sur CD-ROM au Royaume-Uni et en Amérique du Nord en vertu d'une entente avec Pitsco, un grand distributeur nord-américain de fournitures scolaires.
- International Communications and Navigation Ltd. (ICAN), une entreprise de pointe de Terre-Neuve et du Labrador œuvrant dans le secteur de la navigation, a développé des systèmes de géopositionnement différentiel; elle vend principalement en Amérique du Sud et en Europe.

 Seacom Consulting Ltd. située à Terre-Neuve et au Labrador, offre des services de préparation au Labrador, offre des services de préparation
- Seacom Consulting Ltd. située à Terre-Neuve et au Labrador, offre des services de préparation aux situations d'urgence, de développement de logiciels environnementaux et de formation principalement pour les industries pétrollères, gazières et marines; l'entreprise a passé des contrats avec le Mexique, Cuba, le Venezuela, le Pérou, l'Argentine, l'Équateur, le Chili et l'Espagne.
- AIF Protein, de Terre-Neuve, est le seul producteur de protéines antigel utilisées dans la préservation hypothermique et cryogénique de cellules, de tissus et d'organes et pour prolonger la durée de conservation des aliments congelés; l'entreprise vend ses produits aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Nouvelle-Nélande et au Chili.

Lavenir

Pour bon nombre de secteurs, la croissance économique dans la région de l'Atlantique surpasse la croissance alleurs au Canada et dans le reste du monde. Il ne fait pas de doute que le succès remporté par des entreprises qui investissent déjà dans la région et qui s'en servent comme base à partir de laquelle exporter leurs biens et leurs services convaincra d'autres compagnies des avantages et des récompenses rattachés au fait de faire des tages et des récompenses rattachés au fait de faire des affaires dans cette partie du Canada.

Des PME de la région de l'Atlantique se mondialisent

- L'Université Unexus, établie dans Knowledge Park à Fredericton, est la première université Internet privée au monde à conférer des diplômes. Elle a des bureaux à Boston, Ottawa, Halifax et Calgary, ainsi que des partenaires à Kuala Lumpur. Elle est à la recherche d'autres partenaires à Taïwan, Hong Kong et en Chine.
- BioScan Environmental Products Inc. de Truro, en Nouvelle-Écosse, a développé et produit une trousse d'analyse de l'eau domestique pour détecter la présence de bactéries coliformes, dont les E. coli. Ce produit est susceptible d'intéresser des millions de consommateurs, dans la seule Amérique du Nord. L'entreprise prévoit de développer des trousses de mesure de la dureté de l'eau, du chlore, du fet, du manganèse, du plomb, des nitrates, des phosphates et du pH.
- Ganong Brothers Limited, fondée en 1873, emploie 200 résidants de régions rurales du Mouveau- Brunswick. Les chocolats et confiseries août 1999, la compagnie a annoncé qu'elle élargissait sa ligne de grignotines aux fruits, créant de la sorte jusqu'à 26 nouveaux emplois.
- Le Groupe Alliance-Saint-Laurent à Edmundston, au Mouveau-Brunswick, a annoncé en novembre 1999 la création de 34 nouveaux emplois dans le but d'accroître sa part des ventes de cercueils en carton ondulé utilisés principalement à des fins de crémation, un marché en pleine expansion aux États-Unis.
- À son installation de Halifax, CISCO Systems forme quelque 600 personnes par année en TI pour les marchés internationaux.

et de l'alimentation. des technologies de l'information, des produits de santé créneaux dans les secteurs de la culture et du cadeau, entreprises se sont « mondialisées », trouvant des vent implantées en milieu rural, bon nombre de ces les trousses d'analyse de l'eau. Même si elles sont souchocolats jusqu'aux piles et aux logiciels, en passant par exportent une très vaste gamme de produits, depuis les des milliers de gens, dans l'Est du Canada, fabriquent et (PME). Grâce à l'activité combinée de ces entreprises,

Un effort d'équipe

« Equipe Atlantique ». pied une initiative complémentaire qui a pour nom fédéral, les provinces de l'Atlantique ont mis sur d'Equipe Canada organisées par le gouvernement À la lumière du vif succès des missions commerciales

400 000 dollars américains pour un seul client américain. civile 2000. Ce qui représentera des ventes d'environ de production et de ventes de 250 p. 100 pour l'année permis à Fiber de relever avec assurance ses prévisions tivité et il a réduit ses coûts de production, ce qui a américaine, le client s'est rééquipé, il a accru sa producde fibre de verre de Fundy dans la chaîne d'assemblage technologique amené par l'utilisation des composantes Angleterre. Fait encore plus excitant, vu le réalignement 170 000 dollars avec une compagnie de la Nouvelle-Digby, Nouvelle-Ecosse, a réalisé une première vente de tribuer son logiciel éducationnel. Fundy Fibreglass de et organisations qui pourraient être intéressées à discet effort en la mettant en contact avec des compagnies Equipe Atlantique a énormément contribué à renforcer portation depuis un certain temps; sa participation à de Terre-Neuve avait cherché à pénétrer le marché d'exd'exportation de son histoire. INNOVA Multimedia Ltd. de mobilier, la mission a résulté dans la première vente mélèze, comme des planchers, des moulures et des pièces érable, en bouleau, en pin, en épinette, en pruche et en Edouard, un fabricant spécialisé dans les produits en Royalty Hardwoods Ltd. de Montague, Ile-du-Princesaisonniers, et d'autres pourraient venir s'ajouter. Pour dollars et créé 19 emplois à temps plein et 10 emplois mission a généré des ventes immédiates de 2,2 millions de pants ont jugé ce voyage extrêmement productif. La Nouvelle-Angleterre. La très grande majorité des particide la côte Est de participer à une mission commerciale en En avril 1999, Equipe Atlantique a permis à 39 entreprises

40 p. 100 du pétrole brut léger du Canada d'ici à 2004. de Terre-Neuve; on s'attend à ce que ce gisement fournisse connu un essor rapide dans le secteur pétrolier offshore en 1997, les activités d'exploration et d'exploitation ont gisement d'Hibernia a commencé à produire du pétrole 1998 à 950 millions en 1999. Depuis que l'immense sa production est passée de 683 millions de dollars en grande valeur comme le crabe et la crevette; la valeur de qu'elle a su se focaliser davantage sur les espèces de plus l'industrie des produits de la mer a été revitalisée parce traditionnels de la chaussure et des produits du bois. médicales et écotechnologies) ainsi que dans les secteurs de pointe (communications par satellite, technologies la croissance s'observe également dans les technologies la mer, de la pâte et du papier et des produits pétroliers, Largement concentrée dans les secteurs des produits de ont atteint une valeur record de 1,76 milliard de dollars. expéditions de produits manufacturiers de la province production de minéraux non métalliques. En 1998, les alimentaire, l'impression et la publication, le bois et la de Terre-Neuve et du Labrador figurent la production Parmi les nombreux volets de l'industrie manufacturière

tion, les statistiques et l'information d'affaires. essais en clinique, l'assistance en matière de réglementadomaines fondés sur le savoir, comme la gestion des province pour attirer des investissements dans d'autres maritime de Terre-Neuve et du Labrador positionne la géomatique et de la technologie marine. L'expertise du multimédia, du développement de logiciels, de la électronique, de la télémédecine, du téléenseignement, ment des exportations dans les domaines du commerce ce potentiel est d'ailleurs le catalyseur d'un accroisse-10 p. 100 par année durant les cinq dernières années); la croissance a été graduelle mais régulière (entre 6 et océaniques. Au chapitre des technologies de pointe, et de devenir un leader mondial en technologies Neuve a choisi de réorienter son économie sur le savoir sont une des raisons principales pour lesquelles Terre-Les besoins en haute technologie du secteur pétrolier

Petites entreprises — Impact énorme

occasions pour les petites et moyennes entreprises Canada. Mais la « nouvelle économie » a aussi créé des a l'expansion des exportations dans cette partie du Frozen Foods, qui contribuent de façon significative Clearwater, Fisheries Products International et Oxford grands producteurs comme Michelin, McCain, Irving, entreprises. La région de l'Atlantique a sa part de exportations vient à la fois des grandes et des petites Comme dans le reste du Canada, la croissance des

leurs services sur les marchés internationaux. technologie et du commerce électronique pour exporter nouveaux développements dans les domaines de la comment des Canadiens de l'Atlantique tirent parti des compagnies comme IBM. Tous ces exemples montrent et pouvoir mener des projets en partenariat avec des mondiale pour promouvoir le commerce électronique nagé un institut de réseautage de l'information consacré aux sciences informatiques, l'Université a amémaîtrise en interréseautage. Dans un nouvel immeuble et, conjointement avec Cisco Systems, elle offre une forme environ 700 étudiants aux sciences informatiques plus de ressources et d'installations aux TI. Dalhousie institutions comme l'Université de Dalhousie affectent potentiel que recèle le commerce électronique, et des La région de l'Atlantique est en outre consciente du

La production cinématographique est un autre secteur de l'économie de services qui est digne de mention. Le succès de cette activité, qui a généré 150 millions de dollars dans la seule province de la Nouvelle-Écosse en 1999, vient confirmer l'attrait que présente cette région à des fins de tournage, et l'infrastructure de pointe qu'on y trouve. En mai 2000, Halifax sera l'hôte d'une conférence mondiale à laquelle prendront part des diffuseurs publics et des réalisateurs indépendants.

Softworld 2000 et Biofusion 2001. Halifax accueillera deux grandes manisfestations grimpé d'un remarquable 72 p. 100. Sur cette lancée, tests diagnostiques et services de télémédecine, etc.) ont base d'herbes, produits pharmaceutiques, trousses de de cette industrie (produits de santé, médicaments à national. En 1998, les exportations de biens et de services le taux de croissance y étant estimé à deux fois le taux sionnels œuvraient dans la sphère des sciences de la vie, En 1999, 95 compagnies employant quelque 750 protesgamme de spécialisations marines et biotechnologiques. publics-privés de leurs connaissances dans une vaste niveau du doctorat font bénéficier des partenariats trouvent. Dans ce seul secteur, 500 professionnels au moitié des firmes de technologie marine du Canada s'y concentration de spécialistes de la mer au monde. La de Halifax que l'on retrouve la deuxième plus grande biologie marine. C'est dans la municipalité régionale dans les secteurs de la santé, de l'agriculture et de la (R-D), la recherche étant tout spécialement concentrée monde pour les activités de recherche et développement servie par un des environnements les plus propices au La croissance de l'économie de la Nouvelle-Écosse est

En fait, l'industrie aérospatiale a grandi si rapidement que la demande de travailleurs qualifiés à l'Île-du-Prince-Édouard a commencé à dépasser l'offre. C'est pourquoi on a inauguré en mai 1999 le Centre de technologie aérospatiale et industrielle à Slemon Park dans le but de grossir le bassin de travailleurs spécialisés susceptibles de contribuer à la croissance de l'industrie. Depuis, deux firmes ont annoncé de nouveaux investissements, qui devraient permettre de créer quelque 200 nouveaux emplois spécialisés au cours des quatre prochaines années à l'Île-du-Prince-Édouard.

marchés internationaux. main-d'œuvre hautement qualifiée et de l'accès aux l'excellente infrastructure, de la disponibilité d'une Nouveau-Brunswick expressément pour profiter de et mondiales qui ont implanté des installations au un certain nombre d'entreprises nord-américaines n'en pas douter, les résultats sont très attrayants pour tion de la plupart des services gouvernementaux. A conviviale pour le citoyen en l'intégrant dans la presta-Ils ont en outre cherché à rendre la technologie plus technologie de la maternelle jusqu'au niveau collégial. fédéral, ils ont offert des cours d'informatique et de calibre international. De concert avec le gouvernement ont mis en place un système de télécommunications de entreprises basées sur la technologie et sur le savoir. Ils droit privilégié en Amérique du Nord où établir des ont pris des mesures afin de faire de la province l'enment et des milieux d'affaires du Nouveau-Brunswick Au début des années 1990, les dirigeants du gouverne-

la question. quelqu'un du Nouveau-Brunswick qu'il posera par un service de messagerie, c'est probablement à quelqu'un veut savoir où est rendu un colis livré l'Atlantique, qui s'occupera des arrangements. Si chances que son appel soit transmis à un centre de et louer une voiture à Philadelphie, il y a de bonnes quelqu'un de Boston doit réserver une chambre d'hôtel mateurs, surtout aux Etats-Unis. Par exemple, si d'importants services aux entreprises et aux consomde ces centres, des employés bien rémunérés fournissent nissent du travail à plus de 5 000 personnes. A partir (dont Convergys, un des plus grands au pays) four-Nouveau-Brunswick. Les 20 centres en Nouvelle-Ecosse d'appel employaient plus de 7 500 personnes au les services. Au milieu de 1999, environ 70 centres d'appel dans une économie de plus en plus axée sur Nouveau-Brunswick, ont réussi à attirer des centres Les provinces de l'Atlantique, et en particulier le

Une économie qui se transforme

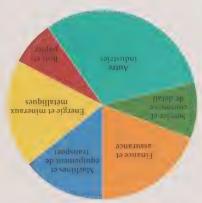
ments sonores. Internet et multimédias, la musique et les enregistregéomatique, la biotechnologie marine, les services munications, le téléenseignement, la recherche en de l'industrie aérospatiale et de la défense, les télécomspécialisés et fondés sur le savoir comme la production initiatives ont vu le jour dans des secteurs hautement la région. Par exemple, un grand nombre de nouvelles comme des activités économiques traditionnelles pour de nouvelles entreprises qui ne sauraient être considérées traditionnels, se lancent avec d'autres investisseurs dans d'hui, des innovateurs, venus peut-être de ces milieux l'agriculture, des mines ou des forêts. En fait, aujourcentaines de milliers de résidants tirent de la mer, de provinces de l'Atlantique à la subsistance que des ont longtemps eu tendance à associer l'économie des Les Canadiens qui vivent à l'ouest de la ville de Québec

papier de consommation courante) se diversifier. de grande valeur, papiers fins et autres produits de riaux de construction/unités de logement préfabriquées vu ses exportations augmenter et ses produits (matéla région. Un autre secteur traditionnel, la foresterie, a exigé ces mégaprojets sont maintenant disponibles dans pétrole; les capacités de fabrication et de services qu'ont carbures offshore ne se limite pas aux exportations de l'exploration et de l'exploitation des champs d'hydrotations des produits de la pêche. L'impact positif de contribué a soutenir la vigueur remarquable des exportacés de grande valeur et l'aquaculture, qui tous ont l'accent a été mis sur la qualité des produits, les crustraditionnelles. Face à la pénurie de poissons de tond, l'est du Canada ont réussi à diversifier les industries De plus, on ignore généralement que les résidants de

voie de développer un solide noyau dans la région. combinées à celles de la Nouvelle-Ecosse, elles sont en environ le cinquième des exportations de la province; prises de cette industrie génèrent par leurs ventes fabriqués par d'autres sociétés d'aérospatiale. Les entreréparation, de révision et de maintenance de produits ont également décroché des contrats à long terme de turbines et d'autres pièces de précision. Certaines firmes tant à fabriquer des pièces d'intérieur d'aéronefs, des emplois annuels spécialisés et bien rémunérés consisquelque 340 insulaires occupaient à temps plein des les bases d'une telle industrie. Au milieu de 1999, en 1989, son aéroport et d'autres actifs ont servi à jeter de l'ancienne base des Forces canadiennes à Summerside n'avait pas d'industrie aérospatiale. Depuis la fermeture Au début des années 1990, l'Ile-du-Prince-Edouard

Figure 4

par industrie, 1998 Investissements directs canadiens à l'étranger



PROFIL : LA RÉCION DE L'ATLANTIQUE

augmentait de 80 000. durant les années 1990, tandis que le nombre d'emplois économique dans la région s'est accru de 10 p. 100 récession. Selon Statistique Canada, le taux de croissance durant la deuxième moitié de la décennie, suite à la et les occasions de commerce sont revenues en force pour les provinces de l'Atlantique. Mais la croissance difficile pour l'ensemble du Canada, et spécialement Le début des années 1990 a été une période économique ence des provinces de l'Atlantique ces dernières années. marchés pour le Canada, il suffit de s'arrêter à l'expéri-Pour mieux saisir l'importance que revêt l'ouverture de

à la grandeur de la région. sions dans les secteurs de la fabrication et des services l'ALENA et à l'OMC, ils ont généré de nouvelles occacombinés à l'ouverture de nouveaux marchés grâce à pétrole offshore et l'investissement dans l'infrastructure; l'information (TI), le développement de champs de travailleurs, l'essor du secteur de la technologie de raisons, dont le relèvement des compétences des Nord. En réalité, le revirement tient à une variété de des marchés et de l'investissement en Amérique du reprise à un ou deux facteurs, comme la relance générale On pourrait être tenté de limiter l'explication de cette

du Canada dans des rapports subséquents. Nous examinerons la performance d'autres parties est la première d'une série de profils régionaux. Cette section sur les provinces de l'Atlantique

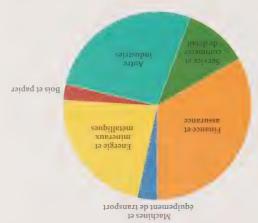
à l'étranger Importance des investissements au Canada et

reconnaître les entreprises canadiennes à l'étranger. tions canadiennes de produits et de services, et de faire des technologies canadiennes, d'appuyer les exportaimportant, car ils permettent de répandre l'utilisation sements canadiens à l'étranger jouent également un rôle technologies de production et de gestion. Les investisl'économie contribue à la propagation de nouvelles commerciaux. L'injection de capitaux étrangers dans Canada de renforcer les liens avec ses partenaires Les investissements bilatéraux directs permettent au

précédente. une augmentation de 17 p. 100 par rapport à l'année s'élevaient à 240 milliards de dollars en 1998, soit les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) 20,4 milliards de dollars par rapport à 1997, tandis que ont atteint 217 milliards de dollars en 1999, un gain de Les investissements étrangers directs (IED) au Canada

Eigure 3

8991 , sirie, 1998 Investissements étranger du Canada par



dans le secteur des minéraux. ngure 4). Une part importante a également été investie ance représentaient 33 p. 100 des IDCE en 1998 (voir la largement des autres, les services financiers et l'assurminéraux métalliques (voir la figure 3). Se démarquant venaient en deuxième place ceux de l'énergie et des les secteurs des services financiers et de l'assurance; Les IED au Canada étaient en grande partie dirigés vers

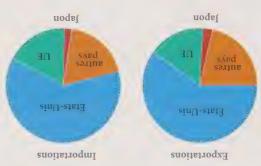
Croissance continue du commerce des services

en 1994 à 5,9 p. 100 en 1999. connu également une hausse, étant passée de 5,8 p. 100 en 1994 à 5,2 p. 100 en 1999; celle des importations a du Canada était à la hausse, étant passée de 4,3 p. 100 général. La part des exportations de services dans le PIB indique leur importance croissante dans l'économie en à 1998. L'apport grandissant de ces échanges au PIB augmentation de 6,2 milliards de dollars par rapport évalué à 104,9 milliards de dollars en 1999, une Le commerce bilatéral des services canadiens était

canadiennes de services en 1999. l'ensemble des importations et des exportations La figure 2 présente la part de nos partenaires dans commerce des services que dans celui des produits. une part de notre marché qui était plus solide dans le 60,6 p. 100 à 61,5 p. 100. L'UE, par contre, a conservé nisseurs de services au Canada a augmenté passant de grande. Entre 1994 et 1999, leur rôle en tant que fourleur part dans celui des marchandises est encore plus naire commercial dans le secteur des services, mais Les Etats-Unis représentent notre plus important parte-

Figure 2

Le Commerce des services par partenaire, 1998



12,5 p. 100 en 1999, contre 19,1 p. 100 en 1993. diminué du côté des importations, car il s'élevait à 12,9 p. 100 en 1993 à 12 p. 100 en 1999. Il a aussi canadiennes accuse une légère baisse, étant passé de Par conséquent, l'apport des services aux exportations culièrement dynamique au cours de la dernière décennie. que celui du commerce des marchandises, tout partirythme constant, son développement demeure plus lent Même si le commerce des services a augmenté à un

liards de dollars ou 7,4 p. 100 par rapport à 1998. de dollars en 1999, soit une augmentation de 26,2 milde produits et de services s'élevaient à 385,2 milliards

la valeur des échanges dans le secteur de l'énergie. un rôle important, provoquant une appréciation de ment des cours mondiaux du pétrole a également joué depuis le repli de 1997-1998 s'est poursuivie. Le redressecroissance et qu'en Asie de l'Est, la remontée prodigieuse de l'UE a montré des signes de raffermissement de la sance supérieur aux attentes, tandis que celle des pays L'économie américaine a maintenu un taux de croismais on note une nette tendance à l'amélioration. mondiale a continué à présenter des résultats inégaux, dans les secteurs économiques clés au Canada. L'économie mondiaux en stimulant les mises de fonds stratégiques d'augmenter notre part des investissements directs pour l'investissement au Canada s'efforce toujours de l'investissement au Canada en 1999. Partenaires remarquables résultats du commerce international et Un certain nombre d'événements ont contribué aux

est de l'élaboration de la politique commerciale. des consultations auprès des Canadiens pour ce qui novembre 1999 et s'est engagé à continuer à mener affaires étrangères et du commerce international en dans le domaine auprès du Comité permanent des ment a déposé un rapport faisant état de ses objectits favoriseront la libéralisation des marchés. Le gouverneles règles mondiales et de défendre des politiques qui participer activement aux discussions visant à rentorcer suite de la crise de 1997-1998, le Canada a continué de tional dans la stabilisation de l'économie mondiale à la Persuadé de l'importance qu'a eu le commerce interna-

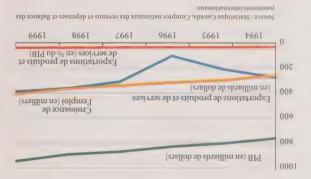
elles assimilent mieux la technologie. ques, la productivité s'y accroît plus rapidement et commerçantes sont plus concurrentielles et dynamiaffirme notre quête d'une société juste. Les économies qu'il reflète notre tradition démocratique et ouverte et les Canadiens dans leur ensemble en tirent avantage, par le Canada dans ce secteur aussi longtemps que du commerce international. Ils appuient le rôle joué Les Canadiens reconnaissent de plus en plus les bienfaits

> mondiaux est garante de sa prospérité. tionaux, car la présence du Canada sur les marchés pleinement avantage des accords commerciaux interna-

des exportations de produits et de services Excellents résultats canadiens au chapitre

période (voir la figure 1). création d'emplois, tout particulièrement en fin de d'une solide croissance et d'un taux remarquable de moyenne des échanges de 9,1 p. 100, accompagnée pendant lesquelles on a enregistré une augmentation continuait donc sur sa lancée des cinq dernières années, 43,2 p. 100 du PIB. Ce secteur de l'activité économique de services ont atteint 409,8 milliards de dollars, soit En 1999, les exportations canadiennes de produits et

de l'emploi au Canada, (1994-1999) Croissance du PIB, des exportations et Figure 1



favorisent la productivité. Au Canada, les importations que, intervenant à l'échelle des biens intermédiaires elles d'accroître l'efficacité de la production à un point tel consomnateurs, mais peuvent également permettre non seulement constituent un avantage direct pour les plus étendue et une qualité supérieure des produits de services que dans le marché intérieur. Une gamme étrangers et d'une plus grande variété de produits et vent profiter de prix inférieurs auprès de fournisseurs de biens et de services à exporter. Les producteurs peution des importations permet de faciliter la production portent avant tout sur les exportations, une augmenta-Même si les discussions sur le commerce international

sommes sont exprimées en dollars canadiens. Statistique Canada le 18 février 2000. Sauf mention expresse, toutes les présent document sont des chiffres préliminaires, rendus publics par Les données relatives au commerce de produits qui figurent dans le

créé des centaines de milliers d'emplois pour les a stimulé notre économie, encouragé l'innovation et l'exposition du Canada à la concurrence internationale croissance des exportations. Il ne fait aucun doute que 1993, c'est-à-dire plus de 1,9 million, provient de la depuis 1993. La quasi-totalité des emplois créés depuis ments étrangers directs : une augmentation de 54 p. 100 une croissance similaire dans le secteur des investisseélevé de tous les pays du G-7/G-8. Nous avons constaté elles comptent pour 43 p. 100 — le pourcentage le plus 30 p. 100 de notre produit intérieur brut (PIB). Aujourd'hui, tions de produits et de services totalisaient seulement emplois au Canada. Il y a cinq ans seulement, les exporta-Le commerce international procure le tiers des avec l'étranger est indispensable à sa prospérité. e Canada est un pays commerçant et le commerce

Bien que les Canadiens connaissent le succès dans leure activités d'exportation, leur aptitude à exploiter pleinement les débouchés qui s'offrent sur certains marchés importants est souvent assujettie à diverses contraintes, Pour assurer aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés mondiaux, le gouvernement poursuivra ses efforts en vue d'éliminer ces obstacles sur les marchés clés. Cela signifie qu'il faut renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et les investissements internationaux, établir des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon, ainsi que avec certains partenaires importants, dont les Etats-(APEC); sur le plan bilatéral, dans le cadre des relations (ZLEA) et la Coopération économique Asie-Pacifique tels que la Zone de libre-échange des Amériques (OCDE); sur le plan régional, dans le cadre de forums de coopération et de développement économiques mondiale du commerce (OMC) et de l'Organisation sur le plan multilatéral, dans le cadre de l'Organisation gouvernement poursuivra cet objectif sur trois plans: encore davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement pour l'an 2000 dans le but d'améliorer libéralisation des marchés et décrit les priorités du obtenus au cours de l'année écoulée en matière de tionaux – 2000, présente les résultats les plus importants du Canada en matière d'accès aux marchès interna-Le présent document, Ouverture sur le monde: Priorités

par la négociation d'un accord de libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Dans tous les cas, le gouvernement verra à assurer que nos entreprises et investisseurs tirent



http://www.dfait-maeci.8c.ca/tna-nac

du Costa Rica ont convenu en janvier que nous amorcerions des entretiens pour explorer la possibilité d'entreprendre des négociations de libre-échange afin de donner aux entreprises canadiennes un avantage concurrentiel au Costa Rica, pays en pleine expansion économique. Enfin, nous accorderons notre attention en priorité à notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis, afin de soutenir la croissance de nos exportations.

tous les Canadiens. promouvoir les intérêts du Canada et la prospérité de par l'entremise de ce site. Unissons nos efforts pour Je vous invite à nous communiquer vos commentaires Programme de la politique commerciale du Canada. où sont exposés tous les faits nouveaux concernant le un site Web « Négociations et accords commerciaux » outils qui complètent le présent rapport, notamment vous faciliter les choses, nous avons mis au point des réflexions sur la mondialisation du commerce. Pour s'exprimer. Je vous invite donc à nous faire part de vos mais encore d'inciter les lecteurs à réfléchir et à renseigner le public sur des questions qui lui importent, Le présent rapport a pour objet non seulement de un dialogue constant sur les questions de commerce. ment du Canada tient à poursuivre avec les Canadiens Pour terminer, je voudrais souligner que le gouverne-

Le ministre du Commerce international,

/ 1m0 ~ /

Pierre S. Pettigrew

Je crois que le lancement d'une nouvelle série de négociations élargies à l'OMC est inéluctable et dans l'intérêt du Canada. Parallèlement aux négociations prescrites sur l'agriculture et les services, qui se dérouleront ces prochains mois, nous travaillerons à établir un vaste consensus pour que soient lancées et menées à bien d'autres négociations sur toute une série de questions importantes pour les exportateurs canadiens. Nous devons aussi faire encore en sorte que les objectifs du devons aussi faire encore en sorte que les objectifs du de politique étrangère continuent de favoriser un contexte étonique étrangère continuent de favoriser un contexte économique international propice à la croissance durable des pays développés et en développement.

Par ailleurs, nous devons reconnaître que beaucoup de personnes s'inquiètent sérieusement, souvent à juste titre, de l'incidence des accords internationaux de commerce sur d'autres questions importantes comme l'environnement, la culture, le travail et les droits de la personne. Nous ne pouvons compter sur l'OMC pour résoudre tous les problèmes. Il faut absolument que les grands organismes internationaux, le Fonds monétaire international, la Conférence des Nations Unies sur le international, la Conférence des Nations Unies sur le pour l'environnement par exemple, fonctionne Unies pour l'environnement par exemple, fonctionnent comme un véritable système et non chacun de leur comme un véritable système et non chacun de leur comme un véritable système et non chacun de leur contination aucune.

d'exemple, le premier ministre Chrétien et le président d'autres pays, si le Canada y trouve son intérêt. À titre envisager de conclure des accords de libre-échange avec d'ici quelques mois. Nous sommes également prêts à être en mesure de signer un accord de libre-échange de libre-échange sont très avancées et nous espérons bilatéral, les négociations avec l'Association européenne commerce à l'échelle de notre hémisphère. Sur le plan des Amériques augure très bien de la libéralisation du le plan régional, le projet de la Zone de libre-échange pays encore, comme la Chine, à adhèrer à l'OMC. Sur lture et les services, et nous tâcherons d'amener d'autres sur les négociations amorcées récemment sur l'agricu-Amsi, sur le plan multilatéral, nous nous concentrerons multilatérales, régionales et bilatérales harmonisées. suivrons nos objectifs en lançant une série d'initiatives qui sont exposés dans le présent rapport. Nous pourd'améliorer les débouchés existants par divers moyens, des débouchés pour les exportations canadiennes et En attendant, le gouvernement continue de chercher

DU COMMERCE INTERNATIONAL

ment Ouverture sur le monde: Priorités du Canada en ment Ouverture sur le monde: Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux et de l'aire état de la réussite que le Canada continue de connaître sur le marché international. La version de l'an dernier montrait que les exportations canadiennes de biens et de services avaient atteint un niveau record d'annoncer que la septième année d'affilée. Je suis ravi d'annoncer que la tendance s'est poursuivie en 1999 et d'annoncer que la tendance s'est poursuivie en 1999 et liards de dollars, ce qui représente une augmentation de liards de dollars, ce qui représente une augmentation de pour notre économie et pour la création d'emplois de pour notre économie et pour la création d'emplois de continuer à miser sur cette réussite au cours des continuer à miser sur cette réussite au cours des

Le commerce est important pour chaque Canadien. Travailleur autonome ou ouvrier d'usine, propriétaire de petite entreprise ou dirigeant de grande société, enfant ou retraité — tous les Canadiens ont intérêt à ce que les produits et les services franchissent les frontières sans encombre. Mais par-dessus tout, il nous faut des règles claires et prévisibles pour régir les échanges règles claires et prévisibles pour régir les échanges

que revêt un système multilatéral fondé sur des règles. sions à l'OMC témoigne de l'importance universelle des pays peu développés. La multiplication des adhégrossir et d'attirer de nouveaux membres, y compris mondiale. C'est aussi un organisme qui ne cesse de est à l'origine de l'expansion progressive de l'économie gouvernements de toutes les parties du globe et elle économiques internationales. Elle jouit de l'appui de que l'OMC est l'une des plus grandes institutions élargies à ce moment-là. Il n'en demeure pas moins pas été possible de lancer de nouvelles négociations Seattle, en décembre dernier, mais je regrette qu'il n'ait délégation canadienne à la Conférence ministérielle de ses produits et ses services. J'ai eu le plaisir de diriger la adopter ces règles et trouver de nouveaux marchés pour meilleur instrument dont le Canada dispose pour faire L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est le





TABLE DES MATIÈRES

201
100. Acronymes.
Glossaire de termes
S. Sommaire des résultats obtenus au cours de 1999
Afrique du Sud bul Sud et al de
Arabie saoudite
Cisjordanie et Bande de Gaza
16lāsrači
Australie
Ouverture sur d'autres marchés importants
Asie du Sud-Est83
97
Taïpei chinois (Taïwan)
Chine et Hong Kong
\$49
APEC63
6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique63
Federation de Kussie
Union européenne
Union européenne
Ouverture sur l'Europe.
Costa Rica52
Chili50
Brésil
Argentine.
Mercosur46
Zone de libre-échange des Amériques44
Mexique40 Zone de libre-échange des Amériques44
Etats-Unis
VTENY76
6. Ouverture sur les Amériques
. Investitssement
·
Règlement des différends
Commerce électronique
Marchés publics
Possiers a acces aux marches des produits et des services
Services professionnels 18 Dossiers d'accès aux marchés des produits et des services 18
Télécommunications de base18
Services financiers
Faciliter l'accès aux marchés des services
Facilitation du commerce
av
Règles d'origine
Recours commercianx
Recours commerciaux15
Mesures sanitaires et phytosanitaires
Mesures sanitaires et phytosanitaires
Agriculture. 13 Obstacles techniques au commerce 14 Mesures sanitaires et phytosanitaires 14 Biotechnologie. 15 Recours commerciaux. 15
produits pharmaceutiques [3] Agriculture. [4] Obstacles techniques au commerce [4] Mesures sanitaires et phytosanitaires [5] Biotechnologie. [5] Recours commerciaux. [5]
Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques
Accord sur les technologies de l'information. Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques. Agriculture. Obstacles techniques au commerce. Mesures sanitaires et phytosanitaires Biotechnologie. 13 Recours commerciaux. 14
Paciliter I acces aux marches des produits Accord aur les technologies de l'information. Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques. Agriculture. Obstacles techniques au commerce. Mesures sanitaires et phytosanitaires Michardes des phytosanitaires I 4 Biotechnologie. I 5 Recours commerciaux. I 5 Recours commerciaux. I 5 I 6 I 7 I 7 I 8 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9
Paciliter I acces aux marches des produits Accord aur les technologies de l'information. Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques. Agriculture. Obstacles techniques au commerce. Mesures sanitaires et phytosanitaires Michardes des phytosanitaires I 4 Biotechnologie. I 5 Recours commerciaux. I 5 Recours commerciaux. I 5 I 6 I 7 I 7 I 8 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9
Pour une amélioration des règles internationales: 1'Organisation mondiale du commerce 1'Organisation marchés des produits 1'Accord sur les technologies de l'information 1. Libéralisation des tarifs douaniers pour les 2. Libéralisation des tarifs douaniers pour les 3. Produits pharmaceutiques 4. Agriculture 4. Agriculture 5. I. Agriculture 6. I. Agriculture 7. I. Agriculture 8. I. Agricu
Paciliter I acces aux marches des produits Accord aur les technologies de l'information. Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques. Agriculture. Obstacles techniques au commerce. Mesures sanitaires et phytosanitaires Michardes des phytosanitaires I 4 Biotechnologie. I 5 Recours commerciaux. I 5 Recours commerciaux. I 5 I 6 I 7 I 7 I 8 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9 I 9
Pour une amélioration des règles internationales: 1'Organisation mondiale du commerce 1'Organisation marchés des produits 1'Accord sur les technologies de l'information 1. Libéralisation des tarifs douaniers pour les 2. Libéralisation des tarifs douaniers pour les 3. Produits pharmaceutiques 4. Agriculture 4. Agriculture 5. I. Agriculture 6. I. Agriculture 7. I. Agriculture 8. I. Agricu

À PROPOS DE CE DOCUMENT

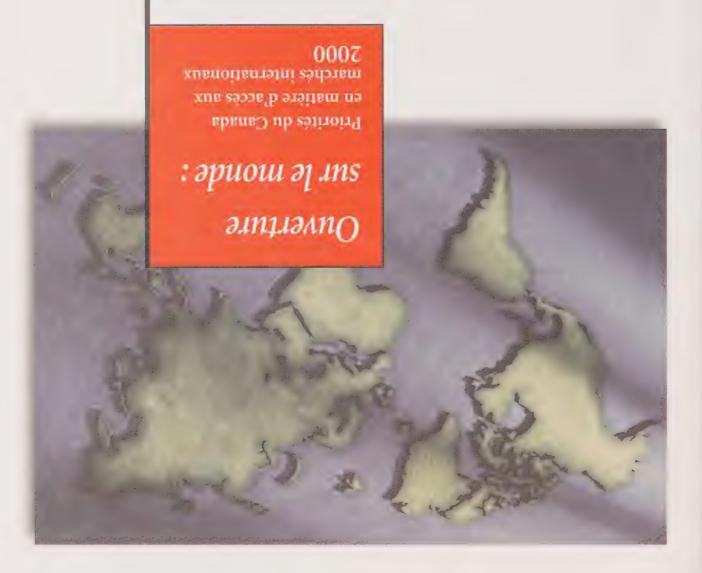
Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, des Finances et de l'Industrie), ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la fin de février 2000.

Ouverture sur le monde: Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2000 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en mars 1999, Tout en reconnaissant l'importance capitale du marché américain, la démarche actuelle du Canada reflète ses intérêts à plus grande échelle et l'importance de son travail au sein de forums tels que l'OMC afin de renforcer les institutions et les règles qui régissent de renforcer les institutions et les règles qui régissent les échanges commetciaux et les investissements internationaux.

commerce ou aux investissements. un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au le but de faciliter l'accès aux marchés étrangers, ni des activités entreprises par le gouvernement dans ment ne prétend pas offrir un catalogue complet surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le docujusqu'aux détails de désaccords spécifiques qui l'Organisation mondiale du commerce (OMC) dans les négociations qui se déroulent au sein de couverts vont des objectifs généraux du Canada ficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets accomplis dans ce domaine en 1999 et qui bénéen 2000. Le document décrit également les résultats d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales marchés étrangers au moyen de toute une série des exportateurs et des investisseurs canadiens aux gouvernement dans ses efforts pour faciliter l'accès ub sətiroirq səl tinfləb 0002 – xunnoitnin les Canada en matière d'accès aux marchès

uverture sur le monde: Priorités du





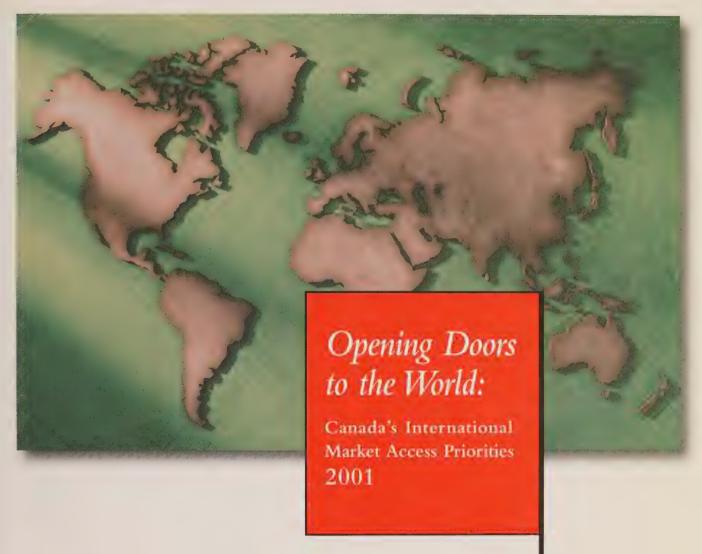






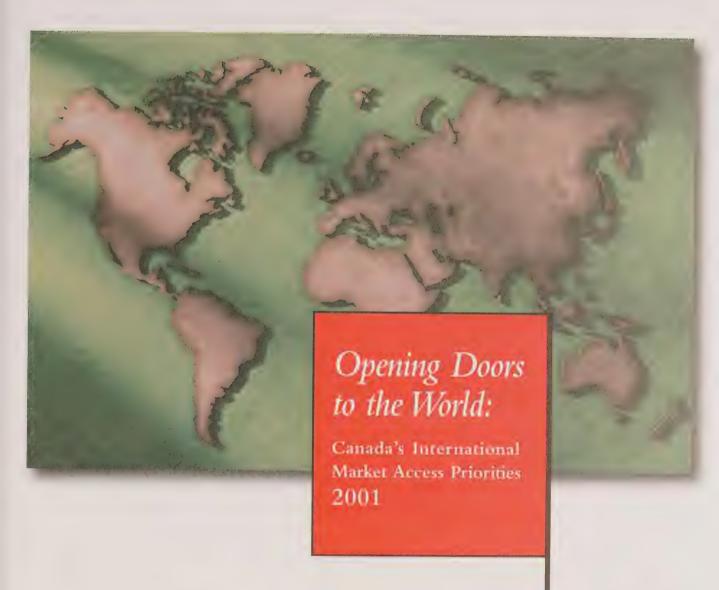
CA1 EA











This publication and additional export information are available on-line at www.dfait-maeci.gc.ca or www.exportsource.ca

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.



ABOUT THIS DOCUMENT

pening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2001. It also presents significant market-opening results from 2000 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, co-ordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to the end of February 2001.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001 updates and expands on topics presented in the 2000 report which was released by the Minister for International Trade in April 2000. While recognizing the vital importance of the U.S. market, the current approach reflects Canada's broader interests and the importance of work in such forums as the World Trade Organization (WTO) to strengthen the disciplines governing global trade and investment flows.

TABLE OF CONTENTS

Message from the Minister for International Tradei
1. Introduction
2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization
Improving Access for Trade in Goods23Information Technology Agreement23Agriculture23Technical Barriers to Trade24Sanitary and Phytosanitary Measures26Trade Remedies27Rules of Origin27Trade Facilitation28Improving Access for Trade in Services28Ongoing GATS Negotiations29Financial Services30Basic Telecommunications Services31
Professional Services
3. Investment
4. Opening Doors to The Americas 39 The North American Free Trade Agreement (NAFTA) 39 United States 42 Mexico 53 Free Trade Area of the Americas (FTAA) 56 Mercosur 57 Chile 62 Caribbean and Central America 64
5. Opening Doors to Europe67
European Union67European Free Trade Association (EFTA)74Russian Federation75Ukraine76

6. Opening Doors to Asia Pacific	
Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)	78
Japan	80
China and Hong Kong	
Republic of Korea	
Chinese Taipei (Taiwan)	
India	
Australia	98
New Zealand	
Southeast Asia	
7. Opening Doors to Other Key Markets	106
7. Opening Doors to Other Key Markets	100
Middle East	106
Middle East	
Middle East	

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE



am pleased to report that Canada's outstanding performance in the area of international trade continued throughout 2000. Our exports of goods and services rose to a record high of \$473.9 billion in 2000, and we recorded a surplus of \$18.9 billion on our current account balance. Canada continues to rank among the world's leading trading economies. With exports of goods and services now representing 45.6 percent of gross domestic product and trade accounting for one in every three jobs, it is clear that Canada's trade success is directly and positively related to our overall economic growth and prosperity.

It is also clear that improving and securing access to key markets is an important factor in ensuring continued trade expansion. That is why the Government of Canada is so committed to bringing down barriers in key markets and securing predictable access to the world for Canadian traders and investors. Enhanced market access is the path to continued prosperity for Canadians.

With this thought in mind, I am very pleased to present "Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001". This annual report, prepared by the Department of Foreign Affairs and International Trade, outlines the federal government's strategy for achieving improved access for goods, services and investment in key foreign markets. The report also highlights significant market-opening results achieved by the Government in 2000 to benefit Canadians and provide new opportunities for Canadian companies in world markets.

As a medium-sized, trade-dependent economy, Canada's current and future economic success depends on open world markets, a stable trading environment, and a means to settle trade disputes based on rules rather than on political or economic might. In 2001, Canada will pursue its objectives through multilateral and regional forums, bilaterally with key trading partners, and through the negotiation of new free trade agreements.

The World Trade Organization remains the cornerstone of Canadian trade policy and the foundation for Canada's relations with its trading partners and our bilateral and regional agreements and initiatives. Canada is actively engaged in the ongoing WTO negotiations on agriculture and services, and will continue its efforts to build confidence in the world trading system and to establish consensus on expanded negotiations.

On April 20-22, 2001, the Prime Minister will host the third Summit of the Americas in Quebec City. A key element of the Summit process is the ongoing negotiation of a Free Trade Area of the Americas (FTAA). As we have for the past two years, Canada will continue to play an active leadership role in the FTAA negotiations, which hold the potential to create the world's largest free trade area – 800 million people and a combined gross domestic product of nearly \$17 trillion. The FTAA would build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico and Chile and our expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets.

Canada entered into free trade negotiations first with Costa Rica in early 2000, then later in the year with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, and in early 2001 with the economies of the Caribbean Community. The conclusion of free trade agreements with these countries will reinforce Canada's continued commitment to the hemisphere and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly with respect to our small and medium-sized businesses.

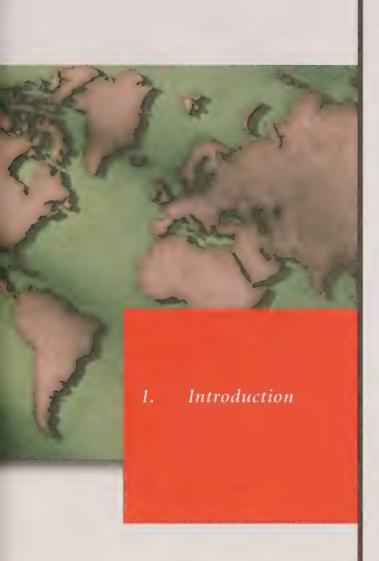
Canada and the United States share the world's largest and most comprehensive trading relationship. With 86 percent of our merchandise exports destined for this market, representing 33 percent of our gross domestic product, Canada-U.S. trade relations will remain a top priority for the Government. While the vast majority of our trade is dispute-free, we will continue to ensure that the disputes that will inevitably arise are managed carefully. A significant challenge is the management of the softwood lumber issue, where we remain

committed to ensuring access to this large, traditional market for Canadian producers. We will also work with the United States and Mexico to reinvigorate the NAFTA and continue to facilitate and enhance trade in these key markets.

In closing, I want to stress that the Government of Canada is committed to maintaining an ongoing dialogue with Canadians on trade issues. We will pursue the priorities outlined in this report in full consultation with Canadians. The Government maintains an extensive program of outreach and consultations with the provinces and territories, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), other interest groups and the public. In addition to being a source of information on the Government's actions and intentions on a range of trade issues of importance to Canadians, this report is intended to stimulate thinking and the submission of views by readers.

I would also encourage those interested to visit the Trade Negotiations and Agreements Web site, which provides the most current information on Canada's trade policy agenda. This report and the Web site are two of the key mechanisms that we have developed to encourage you to provide us with feedback on trade issues. I invite you to register your views via the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (www.dfait-maeci.gc.ca) or the Trade Negotiations and Agreements Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac). By doing so, you join our team and improve our prospects for advancing Canadian interests and ensuring our continued prosperity.

The Honourable Pierre S. Pettigrew



Por Canada, the global trading environment remains one of the brightest in decades: Canadian products and services are in increasing international demand, and trade, capital and technologies are flowing across borders as never before. In fact, over the 1990's, Canada has emerged as an international trading powerhouse.

Indeed, trade has become such a significant part of our economy that one out of every three jobs in this country is now tied to our ability to sell abroad. Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation and created hundreds of thousands of new opportunities for Canadians.

Canada can take pride in its achievement of having become one of the world's largest players with respect to international trade and investment activities. In terms of dollar amount, in 1999, Canada ranked sixth in merchandise exports and imports, twelfth in exports and eighth in imports of commercial services, and eighth in stocks of global direct investment. These achievements attest to the success of our continuing efforts to create a more open global trading environment abroad and improve competitiveness at home. Today, Canada is reaping the prosperity associated with trade and investment as never before, resulting in higher living standards for Canadians.

To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

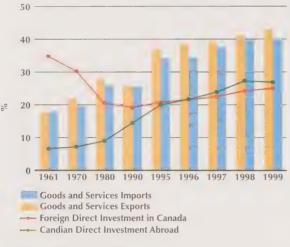
Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2001 presents significant market-opening results over the past year and outlines the government's priorities for 2001 to further improve access to foreign markets. The government will pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO); regionally, in such forums as the North American Free Trade Agreement (NAFTA); the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC); and bilaterally, with key partners, principally the United States, the European Union, Japan, and through the negotiation of free trade agreements with the European Free Trade Association (EFTA) countries, Costa Rica and

Central America. Canada is also exploring the prospect of negotiating a free trade agreement with Singapore. In all cases, the government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements, and that the word "Canada" becomes synonymous with innovation, dynamism and excellence.

International Trade Trends

The importance of international trade and investment to Canada's economy is often expressed as the ratio of trade and investment to gross domestic product (GDP)¹. For exports of goods and services, the ratio showed a remarkable increase from 17.7 percent in 1961 to 43.0² percent in 1999 (See Figure 1). In the case of imports of goods and services, the ratio jumped over the same period from 18.2 percent in 1961 to 40.2 percent in 1999. Another indication of

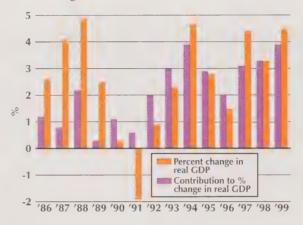
Figure 1
Ratio of Canada's Trade and Investment to GDP



Sources: DFAIT, Statistics Canada

the increasing contribution of exports of goods and services to the Canadian economy is that the growth in exports represented much of the increase in Canada's real gross domestic product over the period 1992 to 1999 (See Figure 2). Reflecting structural adjustments within the global and Canadian economies, the commodity composition and the direction of Canada's trade has undergone substantial

Figure 2 Contribution of Canada's Total Exports to % Change in Real GDP



Sources: DFAIT, Statistics Canada

changes. Over a span of three decades, Canada's trade shifted from resource-based sectors toward non-resource-based products such as machinery and equipment and, more recently, high-tech items. Export share (based on real or constant dollars) of non-resource-based products increased from 21.4 percent in 1971 to 64.7 percent in 1999 while their corresponding import share more than doubled (See Figure 3).

This structural shift is in part the result of multilateral tariff reductions, freer trade with our major trading partner, the United States, and other policies geared to stimulate manufacturing and knowledge-intensive industries. Moreover, the structural changes will continue into the early years of this new 21st century, as Canada's trade moves toward the knowledge and high-tech sectors with the growth in services trade also sharing this trend.

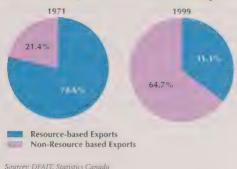
The top destination and sources of our trade have also shifted over time. For example, the United States, Japan, the United Kingdom and Germany have remained Canada's most important export destinations. In 1999, several of the other traditional top 10 export destinations have been displaced by the increased export appeal of China, Mexico and South Korea (See Table 1).

The United States has maintained the largest share of Canada's import market over the past 40 years. In that time, Japan, the United Kingdom, Germany and France, and to a lesser extent Italy, remained amongst the top 10 suppliers of Canada, keeping various portions of our import market through the decades. More recently, however, new suppliers have managed to carve

¹ Canada's gross domestic product is the total value of all goods and services produced in Canada.

³ Trade figures appearing throughout this document are preliminary figures released by Statistics Canada, February 21, 2001. Unless otherwise specified, all values are in Canadian dollars.

Figure 3
Commodity Composition of Canada's Exports



themselves a place as one of our top 10 import sources, namely Mexico, China, Chinese Taipei (Taiwan) and South Korea.

With respect to both exports and imports, Canada has had a long standing relationship with the United States, Japan, the United Kingdom, Germany, France and Italy, our G-7 partners. Our bilateral trade relationship with the United States is by far the most important one. While geographic proximity

Commodity Composition of Canada's Imports



appears to be the most visible factor in this relationship, policy measures such as the Auto Pact in 1965, the FTA in 1989 and NAFTA in 1994 have also played an important role. Recent high and sustained economic growth in both countries, especially the decade long expansion in the United States, has contributed in a major way to the growth of the two-way flow of products and services.

Table 1 Canada's Top Merchandise Export Destination and Import Sources, 1960 – 1999 (customs basis)

Top Ten Export Destinations (number beside the country name is share to total, in percent)

1960 1970		1980	1980			1999			
U.S.	56.4	U.S.	64.8	U.S.	63.3	U.S.	74.9	U.S.	87.1
U.K.	17.2	U.K.	8.9	Japan	5.7	Japan	5.5	Japan	2.4
Japan	3.3	Japan	4.8	U.K.	4.3	U.K.	2.4	U.K.	1.3
W.Germany	3.1	W.Germany	2.3	Germany	2.2	Germany	1.6	China	0.7
Australia	1.9	Netherlands	1.7	Netherlands	1.9	China	1.2	Germany	0.7
France	1.4	Australia	1.2	France	1.3	Netherlands	1.1	South Korea	0.6
Belgium and		Belgium and		Italy	1.3	South Korea	1.0	France	0.5
Luxembourg	1.3	Luxembourg	1.1	Belgium and		France	0.9	Mexico	0.5
Italy	1.3	Italy	1.1	Luxembourg	1.3	Belgium	0.8	Netherlands	0.4
Netherlands	1.2	Norway	1.1	Brazil	1.3	Italy	0.8	Italy	0.4
Norway	1.1	France	0.9	China	1.2				

Top Ten Import Sources (number beside the country name is share to total, in percent)

1960 197		1980		199			1999		
U.S.	67.3	U.S.	71.1	U.S.	68.5	U.S.	64.5	U.S.	67.2
U.K	10.7	U.K.	5.3	Japan	4.2	Japan	7.0	Japan	4.7
Venezuela	3.6	Japan	4.2	Saudi Arabia	3.8	U.K.	3.6	Mexico	3.0
W. Germany	2.3	W. Germany	2.7	Venezuela	3.2	Germany	2.8	China	2.8
lapan	2.0	Venezuela	2.4	U.K.	2.8	France	1.8	U.K.	2.6
France	0.9	France	1.1	Germany	2.2	South Korea	1.7	Germany	2.2
Italy	0.8	Australia	1.1	France	1.2	Taiwan	1.6	France	1.7
Belgium and		Italy	1.0	Italy	0.9	Italy	1.4	Taiwan	1.4
Luxembourg	0.8	Sweden	0.8	Taiwan	0.8	Mexico	1.3	Italy	1.1_
Saudi Arabia	0.7	Switzerland	0.6	Hong Kong	0.8	Norway	1.2	South Korea	1.1

Sources: DFAIT, Statistics Canada

Jamaica

Canada's pattern of trade also reveals a trend toward globalization of the production processes that has enhanced trade expansion. Unlike specialization by commodity, this process breaks down production into a number of stages, with a country specializing in one or more of the stages of production. It allows one country to produce export products that use raw and intermediate goods or services imported from another country. In some cases, one product goes through several countries before the finished item is produced and the same product can also enter and exit the same country more than once as it moves through the production process. As a result, imports have been growing along with exports in recent years. An associated development that has had a major impact on trade is the rapid growth of company affiliates and subsidiaries whose commercial presence has facilitated trade in goods and services (known as intra-firm trade).

In recent years, the goods and services trade balance has improved as exports have expanded at a faster rate than imports. This trend contributed to Canada registering a surplus on its current account³ in the first half of 2000, a reversal from its historical deficit position.

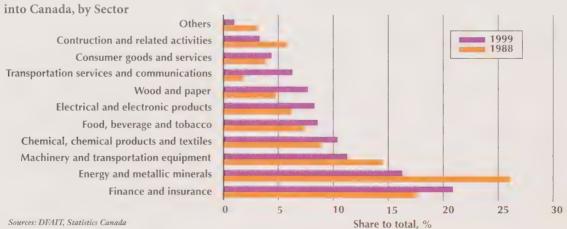
Investment Trends

As a conduit to economic growth, two-way investment flows bring concrete benefits to Canada by facilitating and accessing both to markets and to competitive inputs and R&D, which lead to transfer of knowledge, both technical and managerial, and

' Canada's current account records Canada's transactions with the rest of Figure 4 FDI into Canada, by Sector

to job creation. Investment has continued to grow, but in absolute terms. Unlike trade, the importance of foreign direct investment in Canada to our economy has declined as the ratio of foreign direct investment to Canada's gross domestic product dropped from 35 percent in 1961 to a low of 19 percent in 1990 before recovering to 25 percent by 1999. While this trend captures the evolution of investment policies set in place by the Canadian government, it also reflects the attractiveness of the country to foreign investors relative to other countries in the 1990s. In the 1970s, the Foreign Investment Review Agency (FIRA) was created to limit the high degree of foreign ownership in the Canadian natural resource and manufacturing sectors by requiring that foreign acquisitions and new foreign businesses conveyed significant benefits to Canada. In 1985, FIRA was replaced by Investment Canada within the context of a more liberal foreign investment regime. Investment Canada was also given the task of promoting foreign direct investment. With the Canada-U.S. FTA in 1989, NAFTA in 1994, inward foreign direct investment from Mexico and the United States was further liberalized.

The recovery of foreign direct investment flows in the 1990s has been accompanied by a shift in the industry pattern and sources of foreign investment into Canada. The finance and insurance industries now account for the largest share of inward investment, displacing energy and metallic minerals. The leading sector in previous decades, machinery and transportation equipment industry, is still the third largest sector in terms of share to total inward foreign direct investment, and even though investment has been moving away from this industry toward other industries such as chemicals, food, beverage and tobacco products and electronic and electrical products (See Figure 4).



the world, including exports and imports of goods and services, receipts and payments of investment income and transfers.

The pattern of foreign direct investment also corresponds to the structural shifts taking place within the economy of the source countries. For instance, the United States has been directing much of its investment in Canada toward finance and insurance and away from the energy and metallic minerals industry. Also, Japan which is our third largest investor, used to invest heavily on energy and metallic minerals industries in the early 1980s but has focussed more on machinery and transportation equipment industries since 1987 (See Table 2).

investment, about the same level it was in 1986. Recent trends suggest that among Canada's top sources of foreign direct investment, only the United States has increased its share of inward investment. The role of the United Kingdom, the second largest source of investment into Canada, diminished from 13.1 percent share to total inward foreign direct investment in 1990 to 5.9 percent by 1999. The 1999 share of the remaining top eight countries ranged between 0.8 percent and 2.7 percent, up from to 0.1 percent to 1.4 percent in the 1960s (See Figure 5).

Table 2 Top Industry Destination of Foreign Direct Investment in Canada

FDI from	1983 '84 '85 '86	'87 '88 '89 '90 '91 '92 '93	'94	'95	'96	'97	'98	'99
U.S.	Energy a	and Metallic Minerals			ery and ortation ment			nce and urance
U.K.		Finance & Insurance					L	
EU				F	inance	and In	surance	
Japan	Energy and Metallic Minerals	Machinery and Transportation Equipment						
All Countries	En			Finan	ce and	Insura	nce	

Sources: DFAIT, Statistics Canada

In 1999, 95 percent of Canada's total foreign direct investment was sourced from the top ten countries, among them are the United States, the United Kingdom, Netherlands, France, Switzerland and Japan. As indicated in the figure below, the United States remains the most dominant foreign investor, although it has become somewhat less important since the 1980s. By 1999, however, Canada's total foreign direct investment from the United States was 72.2 percent of overall inward foreign direct

A key development in the past four decades is the rapid expansion of Canadian direct investment abroad (CDIA). As a result, Canada now stands as a net exporter of investment, as the stock of Canadian direct investment abroad surpassed that of inward foreign direct investment in 1996. Much of the recent growth can be attributed in part to mergers and acquisitions of foreign companies by Canadian-based corporations.

Japan

Figure 5 Share in Canada's Total FDI



France

Belgium

1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995 1999

Sources: DFAIT, Statistics Canada

As with inward investment, the composition of Canadian direct investment abroad has also shifted toward finance and insurance industries which accounted for 33 percent of total Canadian direct investment abroad in 1999, up from 15 percent in 1983. During the same period, the share of Canadian direct investment abroad directed to energy and metallic mineral industries dropped significantly to 15 percent by 1999 from 33 percent in 1983 (See Table 3).

In addition to direct investment, the more interest sensitive foreign portfolio investment remains important. By the end of the 20th century, portfolio investment, mostly in Canadian bonds, rose to \$495 billion, while portfolio investment in foreign bonds and stocks was valued at \$164 billion. In particular, Canadian bonds grew dramatically from \$5 billion in 1960 to \$393 billion by 1999.

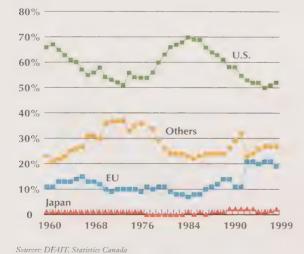
Table 3 Top Industry Destination of Canadian Direct Investment Abroad

CDIA to:	1983 '84 '85 '86	'87 '88	'89 '90	'91 '92 '9	3 '94 '95 '96 '97 '98 '99				
U.S.	Energy and Metallic M	inerals	200 - 200 -	Finance	and Insurance				
U.K.	Energy and Metallic Minerals		Finance and Insurance						
EU	Energy and Metallic Mi	inerals	Finance and Insurance						
Japan and other OECD countries	Energy and N	Ietallic Miner	als		Finance and Insurance				
All Countries	Energy and Metallic Minerals			Finance and	Insurance				

Sources: DFAIT, Statistics Canada

Canadian direct investment abroad by geographic area is more diversified than foreign direct investment. The United States accounted for just over half of total Canadian direct investment abroad in 1999, although its share has declined steadily since 1985 (See Figure 6). Meanwhile, the shift toward the European Union was apparent in the 1990s.

Figure 6
Share to Total CDIA



Expanding Global Opportunities

Clearly, the past has set the foundation for Canada to take even bigger advantage of expanding global opportunities. The 21st century begins on a strong note, as total two-way trade grew by \$103 billion in 2000 compared to 1999, to \$899.9 billion. Investment flows were \$15.5 billion during 2000, an increase of \$91 from the previous year. The direction points toward an expanding new economy spurred by exports, increasingly in value-added and high technology products.

FOCUS ON THE BIOTECHNOLOGY SECTOR

"Biotechnology" is the general term for a host of technologies involving biological organisms. Over the past few decades, advances in science have resulted in explosive growth in biotechnological applications and discoveries are now being made that were never thought possible before. Not only is biotechnology allowing for new research, but older techniques are being used with increasing precision. Biotechnology is an ever-expanding field, and it has been said that the impact of biotechnology on future generations may be as great as that of the information and communications technologies in the last century. Biotechnology represents the development and application of knowledge and techniques in biological

systems, combined with advances in bio-informatics and biochemistry to create innovative processes and products in a number of sectors including health, environment, forestry, agriculture, mining, fisheries and many other allied industries.

A thriving biotechnology industry in the future will be built largely on genomics research, which is the study of genetic information: an organism's genes form its "genome". Knowledge of genomes is required to study disease resistance, or susceptibility in humans, plants, animals or pathogens. International experts agree that genomics will provide new methods for addressing environmental concerns, result in new methods of disease diagnosis, treatment and prevention and in managing natural resource and food supplies. Genomics and bio-informatics technologies and techniques are fundamentally changing the way products and services are being discovered and developed – genomics will allow not only for more accelerated drug development and regulatory review time, but will also improve the efficacy of the drugs. In Budget 2000, the federal government approved \$160 million for large-scale program funding to establish a multidisciplinary centre to co-ordinate Canadian genomic research and development operating on a cost-recovery basis for industry, while serving as a funding mechanism for Research & Development (R&D) done by non-profit entities. The commitment to excellence in the biotechnology sector will help Canadian firms thrive in a competitive global environment. Already, Canadian research and development firms have established themselves at the forefront of the sector in some promising areas.

While the majority of Canadian biotechnology activity in Canada is in the health sector, some exciting discoveries are being made in the areas of agriculture, environmental restoration, forestry, and aquaculture.

OVERVIEW OF THE CANADIAN BIOTECHNOLOGY SECTORS

Biopharmaceuticals

Biopharmaceuticals promise major social and economic benefits, and already, products of biotechnology such as medicines, vaccines and other health-related devices, have helped to reduce or eradicate many diseases and improve life expectancy.

As one of the world's fastest growing sectors, sales of biopharmaceuticals have grown more than seven-fold over the past decade and should exceed US\$18 billion by 2003. Canadian firms have developed three of the 24 biopharmaceuticals approved for sale on the world market. A January 2000 survey by Canadian Institutes of Health Research indicates that selected Canadian biopharmaceutical firms have more than 400 products in the pipeline. The Canadian biopharmaceutical sector represents 46 percent of the companies, 87 percent⁴ of the R&D and more than \$800 million in sales. It is estimated that 30 to 50 percent of new therapeutics will be biopharmaceutical products.

Agriculture

Agri-food research and development is another strong Canadian biotechnology sector, where 22 percent of the companies, 5 percent of total biotechnology R&D and \$131 million in sales. There are two major ag-biotechnology clusters in Saskatoon and Guelph. Smaller clusters are developing around Quebec City, Montreal, Ottawa, Winnipeg, Calgary and Edmonton. Agri-food biotechnology builds on Canada's traditional agricultural strength by adding high value jobs, products and services.

Environment

Another burgeoning field of innovation is in the area of the environment. Through diligent research, environmental scientists have been discovering ways to use biological organisms to provide early warning of pollution and using plants to "remediate" or to detoxify polluted industrial sites. Other advances have led to more energy efficient and cleaner industrial processes by using microorganisms in place of traditional chemicals at certain stages of production in mining and other industries, or by converting the by-products into useful products (such as bioplastics).

Forestry

Advances in biotechnology forestry applications are providing ways to ensure that Canadian forest products can be produced using more cleaner and more environmentally benign processes – such as by substituting biological organisms for chemicals,

⁴ Based on a Statistics Canada's survey published in 1998. Statistics Canada is currently expanding and updating this survey which will be published in 2001.

using biological organisms in managing waste and determining the most efficient way to produce forest products, such as paper. These are all essential for maintaining the competitiveness of Canada's forest product industries.

Fisheries

In the fishery sector, the use of genetics and biotechnology has assisted in identifying and producing vaccines to control diseases in aquaculture stocks. DNA technology is being applied to define the population structure of commercially important fish and shellfish and to develop molecular markers for stock identification, assisting in enforcement efforts and conservation.

While the number of trade opportunities presented by Canadian biotechnology expertise is increasing, so too are the number of market access issues. The success of Canadian biotechnology products will rely, in part, on a sound regulatory system, both domestically and internationally. International efforts are underway to examine the unique situation of products of biotechnology - especially the most controversial – genetically modified organisms - recognizing the risks, while at the same time, ensuring that benefits can be enjoyed by all. Canada is an active participant in these international efforts. Canada has much to offer to these discussions. As a country that is fortunate to have a strong regulatory system, Canada is often looked to as a model for other countries. The Canadian system is strong and effective; it is flexible enough to address new challenges posed by biotechnology.

The World Trade Organization (WTO)

Biotechnology discussions within the World Trade Organization are confined to the Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee), the Committee on Technical Barriers to Trade (TBT Committee) and the Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs Council). Within the TBT and SPS Committees, the discussion has focussed on notifications that various WTO Members have made with respect to measures and technical regulations regarding genetically modified organisms (GMOs) and whether these measures and technical regulations are consistent with the rights and obligations of the WTO Agreements. These discussions will continue

until more consensus on the issue of GMOs emerges or until WTO jurisprudence emerges from possible trade disputes involving GMOs.

With respect to the WTO TRIPs Agreement, Canada is participating in the built-in review of Article 27.3(b) of the TRIPs Agreement. This provision allows WTO Members to exclude from patentability plants and animals other than micro-organisms (e.g. bacteria, yeast, algae, fungi, cell, etc.), provided that protection for new plant varieties is available (many Members, including Canada, have chosen to adopt the UPOV system for plant variety protection). It also permits WTO Members to exclude from patentability essentially biological processes for the production of plants and animals (e.g. cross-fertilization of plants) other than microbiological processes.

Convention on Biological Diversity (CBD)

In January 2000, Canada participated in the negotiation of the Cartagena Protocol on Biosafety (CPB). Canada is an active participant in the post-negotiation process, including consultations on signing, ratifying and implementing the Convention on Biological Diversity and intends to sign the Protocol in the near future.

FOCUS ON ALBERTA, SASKATCHEWAN AND MANITOBA

This year, *Canada's International Market Access Priorities* (CIMAP) report, turns its attention to the Prairies and reviews the significance for these provinces – Alberta, Saskatchewan and Manitoba – of opening markets to Canadian products.

All three provinces registered higher economic growth rates in 2000 than in 1999: continuing high oil and gas prices and strong growth in service-provision sectors stimulated increased economic activity in Alberta and Saskatchewan; Saskatchewan benefited from increased output in the agri-food, chemical and electronic products sectors; and, Manitoba realized a strong recovery in the agricultural sector, supported by strong growth in its mining and manufacturing sectors.

Slowdowns and reduced demand in foreign markets contributed to varying degrees both to the slower growth the Prairie provinces experienced in 1999 and to the re-energized growth they recorded in 2000. The influence of events in foreign markets on the three prairie economies varies by province; the varying impacts are attributable to the share of economic activity in each province generated by

The focus on Alberta, Saskatchewan and Manitoba is the second in a series of regional focusses. CIMAP 2000 looked at Atlantic Canada. It is our intention to highlight the performance of other regions of Canada in future reports.

exports and the product composition of goods sold abroad. Exports of goods and services as a percentage of Saskatchewan's gross domestic product remained relatively constant at about 40 percent over the latter half of the 1990s. Saskatchewan's key exports are cereals, fertilizers, mineral fuel oils and oilseeds. Alberta exported a relatively constant 36 percent of gross domestic product over this same period. While oil, gas and other mineral fuels comprised the major share of foreign sales, exports of chemicals and chemical products, wood products, pulp and paper, electrical equipment, and processed food have increased significantly. For Manitoba, the share of exports of goods and services as a percentage of gross domestic product increased during the late 1990s before leveling off at about 30 percent. Manitoba's export profile reflects the highly diversified nature of its economy. Manitoba's leading exports include aircraft parts, wheat, canola seeds/oil, electrical energy, minerals, buses/public transport passenger vehicles, processed potatoes, lumber and newsprint.

The opening of markets under the NAFTA and the WTO has generated new opportunities for domestic producers and services providers. Efforts to open markets continue at the bilateral, regional and multilateral level. The regional focus attempts to set out some important achievements in reducing barriers to exports by manufacturers and services providers in Alberta, Saskatchewan and Manitoba and to identify some of the remaining obstacles that need to be addressed.

ALBERTA

Overview

After growing by an estimated 3.6 percent in 1999, the Alberta economy rebounded in 2000 with approximately 6.5 percent growth, led by a surge in energy sector investment (up by an estimated 37 percent from 1999). Alberta has had the fastest growing economy in Canada over the past five years, with the annual real rate of growth averaging 4.6 percent.

The province consistently has the highest investment per capita among provinces. A total of \$31.3 billion was invested in 1999, an increase of 50 percent since 1994. During the 1994-1999 period, investment in the manufacturing sector more than doubled. In 1999, real business investment grew by an estimated 13.6 percent over 1998. Business investment is projected to remain around current record levels. Almost \$29 billion in major investment projects have been announced or are currently under construction, including oil sands, pipeline, transportation, utility, commercial and real estate projects.

Alberta's economy is now more diversified and less susceptible to volatile commodity price fluctuations than it was in the 1970s and early 1980s. Alberta's manufacturing sector has grown from 6.3 percent of gross domestic product in 1985 to 10.3 percent in 1998. The services sector is up from 53.8 percent to 67.9 percent. Between 1994 and 1999, shipments by manufacturing industry increased 40 percent to \$35.3 billion. In contrast, the energy sector has declined from 37.2 percent of gross domestic product to approximately 21 percent. This relative decline in the energy sector has been mirrored in Alberta's corporate income tax receipts. In 1985-1986, the energy sector contributed 60.5 percent of corporate income tax revenues. By 1998-1999, this had fallen to 9.6 percent. The agriculture sector's share of the economy has remained virtually unchanged since the mid-1980's. A major structural change is also taking place in Alberta's oil sector, as companies shift their investment plans to oil sands from conventional oil properties. Non-conventional oil production is forecast to rise 81 percent from current levels by 2003. It is expected to account for over 60 percent of Alberta's oil production in 2003, compared to an estimated 44 percent in 1999. The increase is led by projects like Suncor's Project

Millennium (due to come on stream in 2002), Syncrude's Aurora mine project, Imperial Oil's Cold Lake expansion and Shell's Muskeg River Project (all due to start production in 2003).

International Trade

Alberta exported \$55.3 billion worth of goods in 2000, an increase of 59.9 percent over 1999. In 1999, total exports of goods and services were \$38.1 billion; this included, \$34.5 billion in goods and \$3.6 billion in services.

The rise in value of Alberta's exports in 2000 was primarily attributable to strong demand and high prices for the province's crude oil, natural gas and related energy products. This success, however, should not overshadow the strong growth in sales experienced by a wide variety of non-energy related exports, particularly telecommunications equipment, wood pulp, wheat and beef.

Alberta commodity exports are classified into three sectors, namely mining, primary agriculture and manufacturing. In 1999, the mining sector accounted for the majority of exports at \$18.7 billion, followed by the manufacturing sector at \$12.7 billion and primary agriculture at \$2.4 billion. Although the oil and gas industry is still number one in terms of export value, manufacturing has become one of the fastest growing sectors in Alberta (See Table 4). For example, the value of manufacturing exports doubled from \$6.6 billion in 1994 to \$12.7 billion in 1999, and real growth for this sector is forecast at 6 percent in 2001.

The key components of Alberta's manufactured exports include chemicals and petrochemicals, electrical and electronics equipment, agri-food products, paper and allied products and wood products industries. Although chemicals and chemical products remained Alberta's largest export subsector, and increased 7.2 percent from 1998 to 1999, electrical and electronics industry has become one of the fastest growing manufacturing industries in Alberta. From 1994 to 1999, electronics sector exports increased 227 percent.

Major markets for chemicals and chemical products are the United States, China, Taiwan, and South Korea. Key markets for electrical and electronic equipment include the United States, United Kingdom, Australia, Taiwan and Mexico.

Alberta International and Intergovernmental Relations, working with the Western Centre for Economic Research at the University of Alberta, has undertaken a series of studies that have documented Alberta's export performance since the Canada-U.S. FTA and the NAFTA have come into force (www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/documents/1988-99_WCER_NAFTA_REPORT.pdf).

Market Access Issues

On July 29, 1999, the Government of Alberta announced its agricultural trade negotiating positions (www.gov.ab.ca/acn/199907/7952.html). These positions, developed after consultation with industry in Alberta and other parts of western Canada, have been forwarded to the federal government.

In September 2000, the Alberta government released proposals for reform of anti-dumping measures in agricultural trade (www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/media/ag_prod.pdf).

A number of studies undertaken by the provincial government have revealed that Alberta exporters continually encounter a number of barriers in various international markets:

■ In June 2000, the Alberta government released a study identifying barriers to Alberta businesses exporting their services; the study focussed on specific sectors such as engineering, computer services, oil & gas services and environmental services (www.gov.ab.ca/acn/200006/9325.html). The United States led all other countries as the market where respondents have an interest in pursuing business opportunities, followed by Brazil, Argentina, Mexico and Chile. The majority of market access barriers encountered fell within the category of unfavourable domestic regulations such as "buy local" policies (also a problem for trade in goods), and requirements such as having to hire local citizens as a precondition to contracting was reported as a problem by many respondents. A lack of regulatory transparency is also a problem in some countries. Inconsistent application of temporary entry rules is a problem continually faced by business travelers to the United States.

Table 4 Alberta Exports by Industry, 1995 to 1999

		Percent Change 1998-1999				
	1995	1996	1997	1998	1999	
Primary Agriculture	2,877.7	3,399.1	3,272.8	2,941.9	2,392.2	-18.7%
Total Mining	15,016.2	18,037.4	19,107.2	16,074.9	18,727.2	16.5%
Oil, Gas, Sulphur	14,167.7	17,469.7	18,536.6	15,524.3	18,128.4	16.8%
Other	848.5	567.7	570.6	550.6	598.8	8.700
Manufacturing	8,697.2	9,793.3	10,681.9	11,407.5	12,748.3	11.8%
Chemicals and Chemical Products	2,988.7	2,809.7	2,781.4	2,384.0	2,555.0	7.2%
Clothing and Textiles	25.1	24.2	32.0	34.8	32.4	-6.8 .
Electrical/Electronic Equipment	872.3	1,227.1	1,240.5	1,623.7	2,081.4	28.2%
Fabricated Metal Products	147.4	180.2	187.5	217.9	241.1	10.6
Food, Feed, Beverages	1,119.7	1,295.5	1,593.3	1,761.5	1,994.6	13.2%
Furniture and Allied Products	115.2	192.0	254.6	300.9	338.8	12.6%
Machinery (excl. Electric/Transport)	375.0	526.8	586.3	873.3	614.5	-29.6%
Non-Metallic Mineral						
Products	54.2	66.5	85.3	98.9	135.5	37.0%
Paper and Allied Products	1,422.8	1,019.2	1,302.8	1,449.9	1,565.8	8.0%
Plastics	70.7	94.5	123.5	139.9	175.0	25.1%
Primary Metal Products	372.8	556.5	599.7	502.0	444.4	-11.5%
Refined Petroleum and Coal Products	306.9	461.7	393.9	327.9	416.3	26.9%
Transportation Equipment	124.4	170.8	157.9	224.8	377.6	67.9%
Wood Products	486.2	904.4	1,017.6	1,112.0	1,436.0	29.1%
Other	215.7	264.1	325.6	356.0	340.1	-4.5%
Other Exports	293.4	468.6	419.7	558.4	653.3	17.0%
Total Goods Exports	26,884.4	31,698.4	33,481.6	30,982.8	34,521.0	11.4%
Tourism	907.1	1,098.0	969.7	1,197.2	1,306.3	9.1%
Other Services (estimates)	1,579.8	1,829.3	1,951.6	2,110.0	2,265.7	7.4%
Total Services Exports (estimates)	2,486.9	2,927.3	2,921.3	3,307.2	3,572.0	8.0%
Total Exports	29,371.3	34,625.7	36,402.9	34,290.0	38,093.0	11.1%

Source: Alberta International Trade Review, 1999

- In November 2000, the Alberta government released a study (www.gov.ab.ca/acn/200011/10019.html) on non-tariff barriers faced by Alberta exporters. Customs regulations in particular are seen as a major problem for many firms. Specific problems cited include overwhelming amounts of paperwork and unclear rules. Exporters also encounter problems in determining technical regulations and standards.
- Relations, working with the Western Centre for Economic Research at the University of Alberta, has attempted to identify the most significant barriers to Alberta's exports of agricultural, resource, and industrial goods (www.bus.ualberta.ca/CIBS-WCER/WCER/wcer.htm see Bulletins 61 and 62 for the detailed results). Despite successive rounds of multilateral negotiations, a number of products exported by Alberta continue to face high tariffs and significant non-tariff barriers to trade in key markets.

Finally, a number of transportation-related issues are of interest to Alberta. Harmonization of truck weights and dimension regulations would facilitate a more efficient flow of commercial vehicles between the province, the United States and Mexico. Development of efficient border crossing facilities to improve the flow of cross border flow of goods by commercial carriers is necessary. The Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) and the General Services Administration from the United States have plans to upgrade and expand the border crossing facility at Coutts/Sweetgrass. Use of Information Technology System and preclearance procedures at border crossings will be important elements of a more efficient system to meet future growth.

As is the case across the country, security of access to the U.S. market is critical to Alberta. U.S. attempts to pursue actions aimed at restricting imports of Canadian products is a major concern. Efforts must continue through various forums available to provincial, state, and national governments to ensure that issues are resolved before they become actual disputes.

SASKATCHEWAN

Overview

After registering gross domestic product growth of only 1.1 percent in 1999, Saskatchewan's economy is expected to record significantly higher growth in 2000. The increase is attributable to three factors: increased activity in the mineral fuels and mining services sectors spurred by higher oil prices; an acceleration in manufacturing output, led by the electronic products sector; and strong performances by the transportation, storage and communications sectors, as well as in the wholesale trade sector, as a result of the banner agricultural crop in 1999-2000.

While the province's economy remains susceptible to fluctuations in the demand and prices for agriculture products, mineral fuels and raw materials, the province hopes to mitigate this through further diversification, which will be achieved through the continued growth and development of its key sectors. These key growth sectors include: value-added agriculture, mining, forestry, energy, information technology and tourism.

Saskatchewan, with 44 percent of Canada's cultivated farmland, generates about 20 percent of Canada's

agricultural production, and is Canada's largest grain producer, accounting for about 50 percent of the country's wheat production. In recent years, however, Saskatchewan's primary agriculture sector, which contributes about \$2 billion annually to the province's gross domestic product, has become more diversified in terms of livestock and new crop production, particularly specialty crops. The province's food-processing sector is growing rapidly and Saskatoon has become a world-class player with respect to agricultural biotechnology.

Major extractive industries have developed around Saskatchewan's rich deposits of potash, uranium, oil and natural gas; this, in turn, has provided new opportunities for manufacturing and services industries. With 23 percent of the province covered by commercial forest, Saskatchewan has also become a small, but competitive, producer of pulp, paper, lumber and value-added wood products for both domestic and international markets.

While agriculture and extractive industries continue to play an important part in the provincial economy, services now account for 60 percent of Saskatchewan's gross domestic product and over 70 percent of total employment. The province's telecommunications and information technology sector, which consists of national firms headquartered in Regina (ISM and GDS & Associates), branch operations of other national companies (LGS, CGI and Systemhouse), and an array of small to mid-size local firms, is expanding. Perhaps surprisingly, the film sector is one of the fastest growing industries in the province, expanding eight-fold over the last seven years and generating revenues of \$50 million in 1998.

Improving the environment for innovation is a provincial priority and research and development activity is playing an increasingly important role in shaping Saskatchewan's future in the new economy. In the energy sector, Regina is home to a new world-class centre for heavy oil and horizontal drilling technology development. The Canadian Light Source Synchrotron, which is under construction in Saskatoon, will be one of the country's major scientific facilities. Given that the facility, which will be used for basic and industrial research in a number of fields, will be one of only a handful in the world, it should attract both scientists and companies in the pharmaceuticals, medical diagnosis and treatment and biotechnology sectors to Saskatchewan.

International Trade

Saskatchewan is a trade-dependent province, with exports of goods and services accounting for 40 percent of its gross domestic product. In 1999, Saskatchewan's total exports of goods and services to other countries were approximately \$10.7 billion, with exports of goods accounting for just under \$10 billion. The province's leading merchandise exports include: cereals, fertilizers (potash), mineral fuel oils, oilseeds, specialty crops, fibre optics, lumber and wood pulp. Top export markets are the United States, Japan and China.

While primary agriculture and mineral commodities continue to account for most of Saskatchewan's sales abroad, the composition of goods exports is evolving, with specialty crops such as lentils, peas and canary seed, processed food products, manufactured goods

and energy products taking on increasingly significant roles. As Table 5 indicates, several manufacturing sectors have experienced double digit annual increases in exports from 1995 to 1999. For example, electrical and electronic products exports increased about 45 percent per year from 1995 to 1999, while food and beverage products increased 26 percent per year over the same period. The province's exports of services are also growing in importance.

The province is attempting to increase its value-added exports by 20 percent by 2005. Key sectors that have been targeted by the province as holding opportunities for future success in international markets include: value-added agriculture products, forestry, mining, energy, tourism and culture, information technology and telecommunications, value-added processing and manufacturing, biotechnology and environmental industries.

Table 5 Saskatchewan Exports Outside of Canada (\$millions) by Industry and Total, 1995 to 1999

Industry	1995	1996	1997	1998	1999	Average Annual Change 1995–1999
Mining Industries	1539.16	1364.67	1606.95	1898.44	2004.88	7.5%
Crude Petroleum and Natural Gas Industries	1682.47	1855.38	1912.69	1428.76	1647.46	0.8%
Other Primary Industries	1.59	2.19	3.38	5.53	7.52	47.9%
Total Manufacturing	1,601.54	1,903.89	2,264.70	2,358.17	2,524.79	12.300
Chemical and Chemical Products	381.07	382.06	413.59	342.88	386.98	1.1%
Clothing and Textiles	0.79	2.59	2.93	6.17	6.27	88.7%
Electrical and Electronic Products	92.41	171.96	172.01	295.43	367.64	45.6%
Fabricated Metal Products (except Machinery and Transportation)	9.47	18.73	29.25	24.07	41.84	52.5%
Food and Beverage	219.37	428.89	482.11	481.08	476.20	26.7%
Furniture and Fixtures	0.32	0.50	1.59	2.12	2.75	84.1%
Machinery (except Electrical Machinery)	163.14	207.61	221.63	191.24	190.10	4.9%
Non-Metallic Mineral Products	3.66	3.82	5.53	6.29	11.48	36.3%
Paper and Allied Products	399.19	270.88	412.61	444.18	460.80	7.9%
Plastic Products	9.25	15.86	16.49	14.58	23.21	30.7%
Primary Metal	121.28	90.98	82.70	132.21	92.45	-1.1%
Refined Petroleum and Coal Products	89.63	119.63	136.29	97.02	104.44	6.6%
Transportation Equipment	37.78	44.24	54.21	58.59	54.03	10.0%
Wood	54.49	130.28	211.69	233.40	278.35	57.8%
Other manufacturing	19.68	15.87	22.08	28.90	28.25	12.1%
Total Saskatchewan Exports Outside Canada	8,882.00	9,349.00	10,832.00	9,944.00	9,948.00	3.2%

Source: Strategis, Industry Canada

Market Access Issues

Saskatchewan, as a highly trade dependent province with an increasingly diversified economy, seeks greater and more secure market access for a full range of export products, including agricultural and resource commodities, processed agricultural products and manufactured goods.

A successful outcome of the WTO agriculture negotiations is important to the future economic viability of Saskatchewan agricultural exporters. We need to see movement by our large international competitors, such as the United States and the European Union, in terms of significant reductions in the levels of support provided to their domestic agricultural producers, to ensure that the province's highly efficient producers can compete with them on level ground. In terms of the WTO negotiations on services, Saskatchewan is working with commercial services providers to identify specific market access barriers that could be addressed in these negotiations.

Given the importance of maintaining access to the United States as an export market, bilateral Canada-U.S. trade issues are often of concern to Saskatchewan. Issues that need to be addressed include ongoing challenges by the United States affecting key agricultural and agri-food products of export interest, including wheat and cattle. Current or proposed actions, including legislative measures by certain U.S. border states such as North Dakota and Montana, continue to have the potential to severely disrupt bilateral Canada-U.S. trade. Effective management of trade relations with the United States is required at both the national and provincialstate level to ensure the orderly two-way trade of goods and services between Canada and the United States and to minimize the potential for disputes.

MANITOBA

Overview

Manitoba has the most diversified economy of the Prairie provinces. This diversification, including an increased focus on value-added production, has mitigated the impact on the provincial economy of fluctuations in commodity prices and demand for imports in foreign markets. Steady performances across several sectors including manufacturing,

information technology and telecommunications services, fashion and apparel, transportation, health care products and services and aerospace helped the province record gross domestic product growth of 3.0 percent in 1999, despite poor results in many primary industries.

With significant production in over 15 distinct industries, the manufacturing sector is a major contributor to Manitoba's economy (See Table 6). Manufacturing employment has experienced strong and steady growth over the past decade and the value of manufacturing shipments has increased 67.5 percent since 1991. Manitoba is North America's largest manufacturer of buses, producing both intercity and urban buses, and is home to Canada's largest furniture manufacturer. Manitoba's aerospace sector is the third largest in Canada, with about 5,000 employees and over \$1 billion in sales in 1999, much of it exported. Over 100 apparel firms contribute to making Manitoba Canada's third-largest apparel manufacturing centre. Food and beverage industries, with strong linkages to Manitoba's agriculture sector, shipped \$2.5 billion of products last year to countries around the world.

Manitoba also has a strong financial services sector, which includes: Canada's largest insurance company, Great-West Life Assurance Co.; Canada's largest mutual fund company, Investors Group; and, one the fastest growing wealth management companies in Canada, Assante Corporation. It also has a significant presence in multimedia, including Can-West Global Communications.

Plans to further diversify the economy through the continued development of its biotechnology, nutraceutical and information technology and telecommunications (ICT) sectors is a provincial priority. From four companies in 1984, Manitoba's health care goods sector has grown to encompass over 110 firms, generating combined revenues of \$330 million and employing 2,560 people with expertise in areas such as biotechnology, medical research and medical/assistive device production. The province is also now home to 80 call centres, and there is a shift of call centre operations to Manitoba from other parts of Canada and the United States to take advantage of its strategic advantages, which include its central time zone, competitive telecommunication rates and supply of bilingual and multilingual labour.

Table 6 Manufacturing Shipments, Manitoba: 1996 to 1999 (\$millions)

Industry Group	1996	1997	1998	1999
Transportation Equipment	1,211,169	1,369,568	1,728,384	1,762,747
Textile Products	54,126	76,507	75,858	80,176
Wood	388,150	434,499	476,897	498,451
Plastics	282,014	292,002	282,229	321,399
Furniture and Fixtures	295,970	319,145	352,440	361,359
Machinery	1,170,665	1,379,527	1,231,955	850,002
Fabricated Metal Products	504,957	556,165	626,704	592,770
Food	1,897,642	2,162,192	2,287,651	2,397,580
Non-Metallic Metals	162,962	157,108	175,166	192,829
Chemical Products	406,567	427,670	457,434	505,063
Unpublished Industries	132,687	139,727	128,616	124,324
Paper and Allied Products	396,479	364,685	396,053	391,385
Printing and Publishing	568,238	632,850	674,891	697,231
Clothing	325,509	327,184	409,908	400,133
Misc. Manufacturing	117,630	124,462	139,192	137,697
Primary Metals	536,379	622,461	616,199	549,561
Beverages	159,559	202,366	187,758	204,943
Electrical and Electronic	360,772	410,881	365,878	291,305
Total All Industries	8,971,475	9,998,999	10,613,213	10,358,955

Source: Statistics Canada

International Trade

Manitoba experienced significant growth in exports during the nineties. Exports have increased from approximately \$3 billion in 1991 to just over \$8 billion in 1999, with much of this growth attributable to an expansion of value-added exports.

The composition of Manitoba's exports reflects the diversity of its economy. Manitoba's leading exports include aircraft parts, wheat, canola seeds/oil, electrical energy, minerals, buses/public transport passenger vehicles, processed potatoes, lumber and newsprint.

The United States continues to be the most important market for Manitoba exports. Of total exports of \$8.1 billion in 1999, 81.4 percent went to the United States. After the United States, Manitoba's leading export markets include Japan, China and Hong Kong, Mexico and the European Union. Manitoba also aspires to improve trade with Chile, Argentina, Brazil and parts of the Central America and the Caribbean.

Manitoba's total exports of manufactures, energy and minerals to the United States exceeded its total exports of agricultural goods in 1999, although its exports were led by agri-food exports. Manitoba's agri-food exports to the United States in 1999 were \$1.2 billion, including a record high for exports of

processed food products (by value). Processed and semi-processed exports represented 81 percent of Manitoba's agri-food exports to the United States in 1999. Overall, the United States accounted for more than one-half of all Manitoba's agri-food exports (by value).

Manitoba's agriculture and agri-food sector is changing, however, and is rapidly becoming more diversified with more value-added processing. For example, Manitoba is fast becoming the leading producer of potatoes in Canada. When completed, J.R. Simplot Company's new \$120 million processing plant in Portage la Prairie (announced on December 12, 2000) will result in Manitoba potato acreage expanding to an estimated 95 to 100 thousand acres. The bulk of this production is intended for export, particularly the North American market as well as Asia. It is also expected that there will be sufficient by-product to support 25,000 head beef feedlot.

Manitoba's pork industry continues to show steady growth as demand for pork products in Asia increases steadily. While Manitoba is the third largest pig producer in the country (production in 2001 is forecast to be 5.6 million pigs), it is the second largest pork exporter. Between 1994 and 1999, pork exports have increased in value from \$79 million to \$214 million. China is becoming an increasingly significant market for pork by-products.

Manitoba ranks as the bean capital of Canada, with over 235 thousand acres seeded in 2000. Added to this is a further 155 thousand acres of field peas and 35 thousand acres of lentils. The province's strong commitment to pulse production is built on an aggressive export market development initiative.

The contribution of value-added food products to Manitoba agri-food export figures is expected to continue to increase. The provincial nutraceutical and functional food industry, for example, continues to explore new and innovative high value business and market opportunities for provincially-produced crops. Manitoba's biotechnology sector continues to gain momentum as agriculture responds to environmental issues and market-driven food safety issues.

Mining, which is Manitoba's second largest primary resource industry, accounts for about 15 percent of the province's annual exports and represents 3.8 percent of the province's gross domestic product. The mining industry directly employs approximately 4,500 people, most of whom reside in the northern regions of the province; the average income of workers is about \$60,000. The principle minerals and metals produced in Manitoba are nickel, copper, zinc, gold, tantalum and cesium.

Market Access Issues

Not surprisingly, given the significance and diversity of Manitoba's trade with the United States and the importance of maintaining access to the U.S. market, Manitoba's market access concerns typically relate to bilateral Canada-U.S. trade issues. These include: international trade disputes affecting the Canada-U.S. border, such as the entry-exit control mechanism considered by U.S. Immigration under U.S. Section 110 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act; the U.S. Buy American content requirements under various American programs which restrict Manitoba exports of buses and steel-related products; the imposition by the United States of restrictions on trade in key agricultural and agri-food products, such as sugar, wheat, hogs, R-Calf petition on cattle; and actions taken by U.S. states as a method of protest, such as South Dakota's border blockade of Canadian truck traffic.

In particular, Manitoba has concerns that U.S. state initiatives such as North Dakota's Bill 1276 and Bill 1287, and the North Dakota Wheat Commission's Section 301 petition against the Canadian Wheat Board do not negatively affect market access for Manitoba agri-food exports.

Manitoba's agriculture and agri-food sector requires market access reflecting the diversity and value-added aspects of agriculture in Manitoba.

SUCCESS STORIES

Alberta's Success Stories

Calgary's Global Thermoelectric Inc. was a Canada Export Award Winner for 1998. It is the world's leading supplier of thermoelectric generators for remote power applications, accounting for more than 95 percent of thermoelectric generators sold world-wide. In 1999, Global had sales of more than \$27 million, a substantial increase from \$13 million in 1998. The company employs approximately 5,500 people, primarily in Canada, the United States and South America.

SMART Technologies, a Calgary-based company, and the recipient of a Canada Export Award in 2000. By developing products that enhance shared spaces, the company is transforming the way organizations and companies meet, teach, train and present information. With the creation of interactive whiteboards, mobile multimedia cabinets and optical whiteboard capture systems, SMART has become an industry leader with its Roomware™ products, serving educational institutions and corporations around the globe. The company began in 1987 with a staff of two and is now employing more than 280 people in Canada and the United States with further rapid growth anticipated in the coming years. Universities across Canada have supplied SMART with a pool of talented staff for functions such as engineering, design, software development and marketing. SMART operates in more than 47 countries, with 94 percent of its sales derived from exports. Between 1996 and 1999, SMART's export sales were up by 326 percent.

Cipher Systems has been selected as Alberta's fastest growing company in 1999 by *Alberta Venture Magazine* (January/February 2000 edition). Cipher's products and related services cover such areas as

enterprise resource planning, customer relationship management, electronic commerce and Year 2000 readiness. The privately owned company reported revenues of \$7 million in fiscal 1999 (ended July 31, 1999), up from \$4.8 million in 1998. Cipher employs 55 people.

Mecca Media Group (MMG), an Edmonton-based 3-D simulations company founded in 1996. Mecca was recently named by *Alberta Venture Magazine* (January/February 2000 edition), the third fastest growing company in Alberta. The company is dedicated to the production of quality interactive multimedia training materials through use of innovative and progressive design tools and technology. Mecca has quietly expanded from two founders to more than 50 employees, capturing a projected \$5 million in sales for 1999-2000 and clients like Bombardier Aerospace and NATO Flying Training Canada, a National Defence initiative.

Fortius Natural Nutrition, a Calgary-based business, manufactures and distributes nutraceuticals and dietary supplements for both human and animal consumption. The company, which first hit the market with only two products, had 32 available by the fall of 1999. In 1998, Fortius Natural Nutrition's sales hit \$921,208, a 396 percent increase over the previous year which earned its founders the Young Entrepreneur Award for Alberta.

Saskatchewan's Success Stories

Schulte Industries Ltd. is a manufacturer of a diverse line of equipment for the agricultural, industrial and commercial sectors, and was a Canada Export Award Winner for 1999. Based in Englefeld, Saskatchewan, the company has been manufacturing equipment since 1942 and exporting since 1967. Schulte exports 65 percent of its total sales, up from about 50 percent seven years ago. The United States is by far Schulte's largest export market, but it also has significant sales to Australia, Iceland, Costa Rica, Jamaica, Germany, Sweden, Norway, France, Italy and Argentina. The company employs 100 people, up from 70 seven years ago.

Massload Technologies, a Saskatoon-based company, manufactures a full line of industry-standard, legal-for-trade loadcells – weight-sensing component in electronic scales – for industrial and agricultural applications. In fact, an estimated 60 to 70 percent of all truck scales in Canada use

Massload loadcells. During the Team Canada 1998 trade mission, Massload Technologies signed a \$200,000 contract in Mexico which was worth about \$1 million in revenue – for 1999 alone. With an established dealer network throughout Canada and worldwide, the company employs close to 50 people.

Hitachi Canadian Industries Ltd. recently held the grand opening of its new 75,000 square foot building. The building will be the final assembly site for the company's H25 gas turbines, six of which will be delivered to SaskPower in 2001 as part of a modernization of the Queen Elizabeth Power Plant. The assembling of the 60-tonne turbines will create approximately 20-person years of employment. Hitachi has hired 65 people since April 1999, bringing its workforce up to 260.

Legault Manufacturing of Swift Current is actively exploring new and unique markets for its Peacock Foam. The foam, made from biodegradable animal fat, comes pre-mixed in a pressurized tank and is used mainly by farmers to help prevent skips and overlaps when they work their fields. Between one and two percent is sold as fake snow for movies, and is shipped to Los Angeles by a Calgary special effects company. When Drew Barrymore was in Saskatchewan filming Spare Parts, Legault was called in to make snow banks for the Indian Head Tree Farm. The company currently sells through more than 300 stores in Canada and 31 representatives as well as a U.S. company in the mid-western States. Legault Manufacturing was recently nominated for business of the year in Swift Current.

Ecklund Drive Thru Gates of Broadview started with a simple invention to make farming and ranching just a little bit easier. Although many types of drive-through gates were already on the market, Gary Ecklund invented a system that was portable, gentle on the front and sides of farm vehicles and capable of keeping animals at a safe distance. He has even picked up a few key phrases in other languages to allow for conversation with buyers as far away as Japan, Sweden, Australia, Chile, Argentina, Uruguay and many parts of the United States. This international exposure has helped expand the company's market. The company is now focussing on North American trade shows that have proved to be the most effective venue for sales. The World Dairy Expo in Madison, Wisconsin has been a particularly successful trade show for his product.

Manitoba's Success Stories

Winnipeg-based Dominion Veterinary Laboratories was a Canada Export Award Winner for 1999. The company is Western Canada's largest manufacturer and distributor of veterinary pharmaceuticals and instruments. Exports accounted for more than 60 percent of Dominion's pharmaceutical sales in 1998-1999. Of the exports, \$3.5 million went to the United States and \$400 000 to the Middle East. Exports have grown very rapidly recently, from only \$25,000 in 1994-1995 (all to the Middle East) to the current level of about \$4 million. The company has 30 employees on staff.

Standard Aero, a Winnipeg-based company, was a Canada Export Award Winner for 1998. The company is one of the largest independent gas turbine engine repair and overhaul companies in the world. With locations throughout Canada, the United States, Mexico, Europe and the Pacific Rim, and with customers in over 80 nations worldwide, Standard has grown into a formidable presence in the international gas turbine engine industry. Since 1993, Standard Aero's sales increased nearly 300 percent to \$327 million in 1997, with exports accounting for 80 percent. The company had sales close to \$400 million in 1998 with its workforce more than doubling to over 1,500 employees.

The Arctic Group, a company based in Winnipeg, is No. 18 on Canada's Hottest Startups list of *PROFIT*, The Magazine for Canadian Entrepreneurs, with 1,289 percent growth over two years, from \$5.3 million in 1997 to \$74.2 million in 1999. The Arctic Group manufactures and distributes ice to retail, industrial and commercial customers, and produces about 2,700 tonnes of ice per day. Founded in March 1996, the Arctic Group went public in April, 1997. Since then, it has completed 37 acquisitions throughout Canada and the United States. The company went from 40 employees in 1997 to 400 in 1999.

Cangene Corporation, a Winnipeg-based biotechnology company, is a world leader in the development, manufacture, and distribution of specialty hyperimmune plasma and biotechnology products for international markets. In 1998 and again in 1999, the company has been named to Deloitte & Touche's prestigious Canadian Technology Fast 50 Program, a ranking of the 50 fastest growing technology companies in Canada. Cangene Corporation reached 668 percent revenue growth over the last

five years. Total sales for the quarter ending April 30, 2000 were of \$11.7 million, up \$1.5 million or 14 percent over last year's third quarter. The company has 300 employees on staff.

CanTalk Canada Inc., a Winnipeg-based company that is fifth on Canada's Hottest Startups list of *PROFIT*, The Magazine for Canadian Entrepreneurs, offers rapid, on-demand, over-the-phone language interpretation and fax translation: "value-add" services, to help customers open up new global markets, break down communications and cultural barriers and improve customer relations. Today, CanTalk's 150 employees manage more than 300,000 calls a month, offering services in 93 languages to 160 countries (translation of some 45 languages is available 24 hours a day, seven days a week). Its 1999 sales revenues soared to \$3.1 million, up 4,735 percent from 1997.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Capitalizing on improved market access is a vital element of the federal government's jobs and growth strategy. The federal government, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place integrated trade and investment promotion programs and services to ensure that Canadian companies can take full advantage of international business opportunities created by the various bilateral and multilateral market opening initiatives.

At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 23 federal departments and agencies, whose international business development programs and services are accessible to Canadian companies through a single window via: the Web site http://www.exportsource.ca or by calling at 1-888-811-1119 or in person through the regional offices of the 23 member departments and agencies throughout the country.

Team Canada Inc has been strengthened through closer integration of the international business development programs and services of its 23 member departments and agencies. Regional Trade Networks have been established in every province. These comprise representatives from the federal and provincial governments as well as local public and private sector institutions involved in international business

development. Their role is to ensure that Team Canada Inc programs and services are tailored to the specific needs of the exporter community across Canada and that its resources are targeted to the priorities of the regions. Team Canada Inc's strategy and initiatives aimed at increasing the number of Canadian exporters and supporting their efforts in foreign markets are presented in a three-year business plan.

One of Team Canada Inc's key objectives is to increase Canada's export base, with particular emphasis on categories of business that have been under-represented in international markets. Small and medium-sized enterprises (SMEs), particularly those owned by Aboriginals, women and youth, are encouraged to take advantage of government programs and initiatives. On recent Team Canada missions led by the Prime Minister, 70-80 percent of participants were SMEs. The proportion of women participating in the 1999 Team Canada mission to Japan was 19 percent, while young entrepreneurs accounted for over 11 percent and Aboriginal business people 2 percent – the highest participation ever recorded for these groups.

In order to further our aims for attracting foreign direct investment, responsibility for investment promotion has been consolidated under a strengthened Investment Partnership Canada (IPC). IPC is a joint venture among federal departments to help support the 1996 federal investment strategy to:

- target multinational enterprises in priority sectors in key global markets;
- enhance the marketing of Canada's "brand image";
- systematically address investor concerns about Canada's business climate; and
- forge a new partnership among Team Canada players.

As well, the Program for Export Market Development (PEMD)-Investment, a \$5 million annual fund to facilitate the participation of communities in collaborative Team Canada efforts to attract and retain foreign direct investment is now in its second full year of operation. The program has provided support to more than 240 projects.

The members of Team Canada Inc are:

Agriculture and Agri-Food Canada

Atlantic Canada Opportunities Agency

Business Development Bank of Canada

Canadian Commercial Corporation

Canada Customs and Revenue Agency

Canadian International Development Agency

Canada Mortgage and Housing Corporation

Canada Economic Development for Quebec Region Agéncy

Environment Canada

Export Development Corporation

Fisheries and Oceans

Foreign Affairs and International Trade

Heritage Canada

Human Resources Development Canada

Indian and Northern Development

Industry Canada

National Farm Products Council

National Research Council

Natural Resources Canada

Public Works and Government Services Canada

Statistics Canada

Transport Canada

Western Economic Diversification

Both the Export Development Corporation (EDC) and the Canadian Commercial Corporation (CCC) are re-aligning their programs and services to meet the export financing needs of small and medium-sized companies. Almost 90 percent of the Export Development Corporation clients are small and medium-sized companies. This community will remain a priority for Export Development Corporation's attention as it strives to increase its customer base. A 10 percent growth rate in total SME clients served is expected for 2001. Export Development Corporation's two other priorities are: diversifying exporters into higher risk developing markets; and building partnerships with other financial intermediaries in Canada to increase Canada's overall export support capacity.

Almost 80 percent of Canadian Commercial Corporation clients are small and medium-sized enterprises. These companies report that Canadian Commercial Corporation support is instrumental in overcoming the financial, process and credibility constraints they face when trying to break into new markets.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) continues to rebuild its human resources abroad to better serve the needs of an ever increasing clientele with more diverse and complex requirements for market intelligence and facilitation services. Twelve new Trade Commissioner positions were created at diplomatic missions abroad last year to enhance our capability to promote exports and attract investment and new technologies and to help Canadian suppliers and investors get the most out of market access openings.

The Trade Commissioner Service's New Approach to Serving Canadian Business Abroad aims at creating a more results-driven, client-focussed organization. The new approach is now standard client service policy, designed to better manage and focus the workload of trade officers abroad. The aim is to achieve more effective service and increased client outcomes and satisfaction. Extensive consultations with a large cross-section of business and partner-clients in the public sector, including two client surveys in 1999-2000, have been conducted with a view to examining the overall performance of the Trade Commissioner Service from the perspective of clients and find out what improvements are required to better respond to their needs.

In 2000, clients have expressed a relatively high 78 percent rate of overall satisfaction with the performance of the Trade Commissioner Service while underlining areas for improvement. These include the need to reduce service inconsistency between posts and to increase business acumen among front line employees of the Department's posts abroad. Continued refinements of the New Approach will emphasize optimization of our human resources and electronic tools abroad and will focus on training and skills development for our resources abroad commensurate with our clients' expectations. As well, an effective electronic delivery system of our services will be introduced.

In response to priority needs identified by clients themselves, the Trade Commissioner Service now delivers six core services from over 130 posts abroad: market prospects; key contacts search; visit information; face-to-face briefing; local company information; and troubleshooting. In addition, posts also now partner with Canadian organizers under terms of the best practice Trade Commissioner Service Business Mission Agreement with a view to making trade missions into target markets more effective. Non-core services such as foreign language translation and business events management are now referred to third parties identified by posts in the target market to assist clients for a fee. More information on these and other services can be found at www.infoexport.gc.ca To reinforce its accountability to taxpayers, the Trade Commissioner Service also welcomes feedback, comments or suggestions from clients. These can be communicated by calling the following toll free dedicated feedback: 1-888-306-9991.

We'd Like to Hear From Canadians Doing Business Abroad

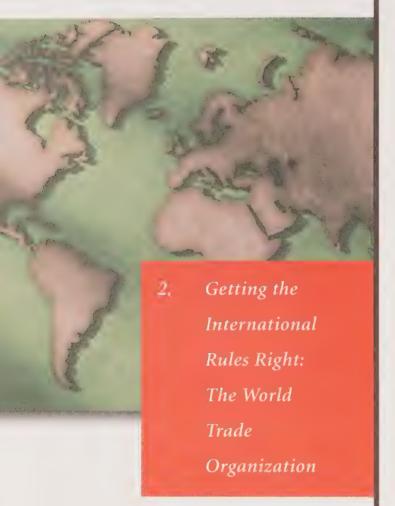
The Department of Foreign Affairs and International Trade consults Canadians on market access issues and international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service has regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces, to seek their views on and improve the delivery of its programs and services. Moreover, several trade promotional initiatives of the department are undertaken jointly with industry and trade associations.

In view of the government's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into Canada's overall trade agenda, the Department of Foreign Affairs and International Trade has established broad-based consultations with all interested Canadians to identify Canada's trade policy objectives. The Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT) are one of the mechanisms the Government of Canada has to receive trade policy input. Canadians are encouraged to use the Department of Foreign Affairs and International Trade "Trade Negotiations and Agreements" Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/) on which updated information on Canada's trade policy agenda is posted and input is sought.

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or nontariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert" Department of Foreign Affairs and International Trade 125 Sussex Drive Ottawa, Ontario K1A OG2 Fax: (613) 992-6002

Business people are also encouraged to remain in touch with the Department of Foreign Affairs and International Trade on market access and other issues through its Web sites at www.exportsource.ca/trade/menu-e.asp or www.exportsource.ca These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.



As a medium-sized, trade dependent economy, Canada's current and future prosperity depends on open world markets, a stable trading environment, and a means to settle trade disputes based on rules rather than political or economic might. Canada's membership in the World Trade Organization (WTO) helps us to achieve these objectives. The 141 member countries of the WTO oversee the administration and functioning of multilateral trade agreements and help to maintain the rules governing world trade. The WTO remains the cornerstone of Canadian trade policy and the foundation for Canada's relations with its trading partners and for Canada's bilateral and regional agreements and initiatives.

Canada is also active in other multilateral forums that influence and guide the international trade policy agenda. We participate actively in the meetings of the G-7/G-8 major economies; the Quadrilateral (United States, European Union, Japan and Canada) Trade Ministers; the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); the Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations; the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) forum; and United Nations (UN) economic institutions and agencies. Our participation in these bodies and in informal trade ministerial meetings helps us to shape consensus on trade issues of importance to Canada.

In Canada, the government maintains an extensive program of outreach and consultations with the provinces and territories, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), other interest groups, and the public. The government also maintains a Web site (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac) that provides information on trade policy issues and invites public comments on negotiating priorities and objectives.

Looking Ahead

The launch of expanded balanced and sufficiently broad-based trade negotiations at the World Trade Organization (WTO) is key to ensuring a healthy, open and forward-looking global trading system that meets the needs of all. While many countries, including Canada, have called for new trade talks to begin by the end of 2001, agreement has not yet been reached on either the timing for a launch or the scope of a future negotiating agenda.

Over the coming year, Canada will continue its efforts to build confidence in the world trading system and to establish consensus on expanded negotiations by:

- advancing the WTO Director General's Four-Point Confidence Building Package to ensure that the benefits of trade agreements reach developing and least developed countries; and strengthening our dialogue with leading developed and developing nations on next steps;
- continuing work on the current negotiations in agriculture and services and, building on progress in these sectors, helping to forge consensus among WTO Members on expanding negotiations to include new areas. For some new areas, work programs may be required to help build a better understanding of complex issues before Members decide whether to negotiate in these sectors.
- promoting increased coherence in international trade and sustainable development policies, including through improved co-ordination between the World Trade Organization and the World Bank, International Monetary Fund, the International Labour Organization, the United Nations Environmental Programme, the UN Development Programme and various other multilateral and regional institutions; and
- demonstrating, across a range of international and regional forums (including the UN, OECD, APEC, Summit of the Americas process, and others), the benefits of liberalized trade in the context of good economic governance as a key element of sustainable development.

In addition to pursuing these objectives in the World Trade Organization and elsewhere, Canada is committed to a strategy of targeted regional and bilateral free trade agreements that are complementary to the multilateral trading system. Such strategic agreements can both contribute to the development of common rules and standards to govern international trade and build momentum and capacity for trade liberalization at a global level. As more and more countries are now beginning to pursue such regional and bilateral arrangements, it is incumbent upon all parties to ensure that these agreements are fully supportive and consistent with WTO principles.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Information Technology Agreement

The WTO Information Technology Agreement (ITA), signed in December 1996, required participants to eliminate customs duties and other duties and charges on a wide range of information technology (IT) products by 2000. Canada and 54 other countries – which together produce over 93 percent of world trade in this sector – have joined the Information Technology Agreement. During 2000, Cyprus, Jordan, Oman and Slovenia became signatories to the Agreement, and it is expected that some additional WTO Members will join in 2001. As a matter of course, we are asking that countries acceding to the World Trade Organization join the Information Technology Agreement.

The Agreement mandates further efforts to expand the product coverage, a process known as "ITA II". In that context, a list of possible additional products, based on Members' proposals, has been under discussion, but no agreement has been reached on its adoption. The draft list covers a wide range of products, including, for example: machinery and equipment for manufacturing printed circuit boards; selected radar and navigational aid equipment; and certain inputs for information technology manufacturing. Canada has actively supported this initiative and will continue to support efforts to reach a consensus on expanding the product coverage.

The Information Technology Agreement also provides for the examination of non-tariff measures (NTMs). The ITA Committee agreed in November 2000 to adopt a formal work program to identify and examine NTMs having "undue trade-distorting effects", and to aim for some conclusions to be drawn from this work by November 2001. In this connection, Canada will continue to promote the examination of import licensing policies and procedures, and other ITA Members have indicated that they will also want to discuss other issues such as standards and conformity assessment.

Agriculture

Global annual trade for agricultural products is in the order of US\$500 billion. Canada strives to

ensure that market access and subsidy commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented through our participation in the monitoring process of the WTO's Committee on Agriculture. This process will continue throughout 2001. Canada's objective is to strengthen the rulesbased multilateral trading system for agriculture and to secure binding commitments to reduce support and protection, in order to realize a fair and market oriented agricultural trading system. Common rules that apply to all countries are important to enhance Canada's access to world markets, not only for bulk agricultural commodities, which accounts for 27 percent of our agri-food exports, but also for the consumer-oriented and intermediate products that now contribute, respectively, 50 percent and 23 percent of our agri-food exports. Commitments to reduce support and protection will ensure a more level playing field so that Canadian producers can compete on their comparative advantage, not against foreign treasuries.

The Uruguay Round Agreement on Agriculture provided a mandate for WTO Members to start new agricultural negotiations in 2000. The negotiations are taking place in special sessions of the WTO Committee on Agriculture, whose Members have agreed on a work program for the first phase of the negotiations from March 2000 to March 2001. To date, some 32 negotiating proposals or submissions have been discussed during meetings in June, September and November 2000 and February 2001, prior to a stock-taking to conclude the first phase of the negotiations in March 2001.

In the negotiations, Canada is pursuing the objectives set out in the initial negotiating position announced on August 19, 1999 by Minister Pettigrew and Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief. Canada has submitted proposals on market access and domestic support, and has joined the Cairns Group in submitting proposals consistent with its initial negotiating position on domestic support, export competition and export restrictions and taxes. In the agriculture negotiations, Canada will be pursuing:

the elimination of all export subsidies as quickly as possible, and the development of rules to ensure that export credits, certain types of food

- aid or other forms of export assistance do not circumvent export subsidy commitments;
- the maximum possible reduction, or elimination, of trade-distorting domestic support, and an overall cap on all forms of domestic support;
- real and substantial improvements in market access for all agriculture and food products through a variety of approaches; and
- new disciplines on export restrictions and taxes.

The key themes underlying Canada's initial negotiating position are: to level the international playing field; to maintain Canada's ability to continue orderly marketing systems such as supply management and the Canadian Wheat Board; to secure greater market access for value-added products, and to develop clear, enforceable trade rules applying equally to all countries. The negotiating position was developed through an extensive consultation process with the provinces, the agri-food industry and civil society. As the negotiations proceed, the government continues this dialogue with Canadians.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that standards and regulatory measures which exist in other WTO Member economies relating to goods are put in place to meet legitimate objectives and do not unjustifiably discriminate against Canadian products⁵. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards, and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

Throughout the country chapters of this document, description of specific measures by individual countries that affect Canadian exports will be provided as well as outlines on what the Canadian government is doing to address such measures.

⁵ Legitimate objectives include human, plant, and animal life and health, human safety, prevention of deceptive practices, national security requirements, and the environment.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of Members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical regulations (i.e. to regulate), as long as these do not restrict international trade more than is necessary to achieve a legitimate objective. TBT-related measures are subject to WTO rights and obligations including dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the Technical Barriers to Trade Agreement, and its Code of Good Practice which applies to voluntary standards. Canada also participates in the activities of a large number of international standardizing bodies, including the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the necessary infrastructure for Canadian companies to adopt ISO 14000 environmental management system standards, thus facilitating our exports by meeting the requirements of our foreign customers.

The issue of precaution in regulation and its intersection with trade is becoming an increasingly important issue in a large number of areas of interest to Canada. Exercising a science-based application of precaution is pervasive throughout Canada's regulatory regime, and is commonly applied for protecting the health, social, economic, and environmental interests of our citizens, as well as our international reputation for safe high quality products and services. However, the terms "precautionary approach"6, or the "precautionary principle" have emerged in recent years, which can take different forms both domestically and internationally, based on the specific context, and for this reason, it has been open to misunderstanding and misuse. It has already been invoked in an attempt to justify trade-distorting measures, such as the beef hormones dispute with the European Union, and in ways that undermine a science-based approach to regulation. It is Canada's position that the precautionary approach should be based on an agreed understanding, including science-based risk assessment, and

should not be susceptible to abuse or arbitrary decision-making. Moreover, in Canada, legal advice indicates that we do not consider the "precautionary principle" to be a rule of customary international law. Canada will work to ensure that there is a clear and coherent Canadian understanding on the definition and operation of the precautionary approach/principle both at home and internationally, and ensure that our rights related to international trade, including those defined under the auspices of the WTO Agreements, are respected by our trading partners.

Under the WTO Technical Barriers to Trade Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary or inappropriate regulatory, standards and conformity assessment based trade barriers, thus maintaining or enhancing market access and lowering costs to producers and exporters. We will also work to improve transparency, promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO Members, align or harmonize standards internationally and with trading partners, and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs that assesses proposals on a case by case basis and includes full consultation with federal and provincial regulatory and trade officials, and stakeholders including industry.

Canada is an active participant in the ongoing work program of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade and was a full and active participant in the second Technical Barriers to Trade Triennial Review in 2000, which provided Canada with an opportunity to work toward further implementation of the agreement internationally. Canada's participation facilitated further clarification, transparency, and implementation of the various obligations and rights stipulated in the Technical Barriers to Trade Agreement, which will reduce technical barriers to trade among Canada's trading partners and will facilitate the flow of Canadian goods to other countries. In addition, the Triennial Review also provided Canada with an opportunity to enhance and strengthen the multilateral discussions on specific issues of importance to Canadian producers, exporters and governments. As a result, Canada was able to encourage the international community to address and strengthen their approach in areas such as defining of international standards based on their process of

⁶ The context for the precautionary approach/principle as a distinct element of a science-based risk management framework is the existence of both significant scientific uncertainty and the risk of serious or irreversible harm.

development, labelling, good regulatory practice, conformity assessment procedures, and technical assistance to developing countries. Canada expects that the discussion on these issues in the Technical Barriers to Trade Committee (as well as other WTO forums) over the next two years will result in a better understanding of their impact on the trade in goods and ultimately lead to principles and/or better understanding related to these issues enhancing Canadian exporters' efficient and effective access to markets overseas.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures elaborates on countries' rights to apply measures necessary to protect human, animal and plant life or health, balanced with an obligation to base measures on scientific evidence. Where such evidence is insufficient, measures can be adopted on an interim basis until additional scientific information is obtained to allow a more objective assessment of risk.

The SPS Agreement has been in force since 1995 and is working reasonably well. Canada's position has been that there is no need to enter into further negotiations on the Agreement at this time, a position which is shared by most WTO Members.

The Agreement establishes the Committee on Sanitary and Phytosanitary responsible for the operation and implementation of the Agreement. The Committee generally meets three times a year. Canada continues to be an active participant in the Committee meetings.

Among its activities, the Committee has provided a useful forum for addressing SPS-related issues without resorting to formal dispute settlement procedures. Indeed, since 1995, 75 bilateral issues have been brought before and addressed by the Committee. In the past year, Canada has raised its concerns in the Committee regarding the European Union's proposed measures to treat wood packaging material, and India's ban on Canadian bovine semen imports.

One of the most significant benefits of the Agreement has been increased transparency with respect to SPS measures. Through the notification procedures in the Agreement, Members are now more aware of measures that are being proposed by other Members and have the opportunity to comment at an early stage on the impact that the proposed measure could have on trade. Canada has provided comments on a number of a SPS notifications by other WTO Members, often with positive results in avoiding trade problems.

Of note, after five years of negotiations, the SPS Committee this year adopted the guidelines to further the practical implementation of Article 5.5. of the Agreement. These guidelines are designed to assist national regulatory officials to avoid arbitrary or unjustifiable distinctions in the level of protection from risks to life and health they determine to be appropriate in different situations.

Over the past year, the SPS Committee has continued to focus its efforts on implementation concerns of developing countries. In particular the Committee addressed the provisions of the Agreement relating to special and differential treatment and equivalence with a view to making them more meaningful for developing countries. The Committee has also undertaken a review on how technical assistance can be delivered in a more co-ordinated and meaningful fashion. In these discussions, Canada has indicated that well co-ordinated technical assistance will provide the most meaningful results in assisting developing countries to fully take advantage or their rights, and comply with their obligations under the SPS Agreement.

The Agreement has also had some success in attracting attention to and promoting the development and use of international standards.

Biotechnology and GM Labelling

Over the past year, several countries have opted to respond to consumer concerns over the use of genetically modified organisms (GMOs) in food by implementing a mandatory labelling regime to indicate the method of production. The use of labelling to indicate health and safety concerns is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this sort of important information to consumers. However, Canada is concerned over the increased use of the mandatory method of production labelling when there is no health and safety reason. The use of mandatory labelling to indicate the process and production method (when it does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and

could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a principle enshrined in both the GATT and the WTO Agreements.

It is important to note that the issue of mandatory method of production labelling is not limited to foods derived from biotechnology. Mandatory method of production labelling could have very serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries. Canadian industry, consumers and producers have recognized the need to provide more information to consumers, as well. Through the Canadian General Standards Board, these groups are elaborating a voluntary standard which would provide a framework for the voluntary labelling of "foods obtained through or not obtained through biotechnology". Voluntary standards do not represent technical barriers to trade, in the same way that regulations, which are compulsory, do. Canada has been promoting this approach with our trading partners, such as Japan, Korea, Brazil, Australia and the European Union, and will continue to do so. Along with this approach, Canada will continue to ensure that labelling requirements are practical and do not pose unnecessary obstacles to trade.

Trade Remedies

The pursuit of more specific disciplines as well as improved transparency and clarity in the use of trade remedy measures by its trading partners are priorities for Canada. These objectives were the basis of Canada's support for new multilateral negotiations in the area of anti-dumping and subsidies/countervail. The importance of this objective continues to be evident as non-traditional users of trade remedies continue to initiate and conduct investigations. Canada continues to monitor and assist Canadian exporters involved in investigations of Canadian exports, analyse changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners, and make representations as appropriate in specific investigations. Regarding the latter, the Canadian government was active with respect to a U.S. anti-dumping duty investigation involving sodium sulphate from Canada, one U.S. and two Chilean safeguard investigations involving agricultural products, a U.S. Section 301 investigation involving the Canadian Wheat Board and several U.S. reviews of anti-dumping and countervailing duty orders in place on imports from Canada.

Canada continues to contribute to the work of the WTO Committees on Subsidies, Anti-Dumping Practices, and Safeguards to ensure that all Members administer their trade remedy laws in a WTOconsistent manner. Canada continues to work in the context of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures as well as the Committee on Agriculture to ensure appropriate implementation and possible expansion of the subsidy disciplines negotiated in the Uruguay Round. As well, Canada participates as a third party in WTO dispute settlement proceedings involving issues of importance to Canada. In this context, Canada participated as a third party in WTO proceedings regarding the U.S. Foreign Sales Corporation, Japan's challenge of a U.S. antidumping duty determination on steel imports from Japan, the U.S. safeguard action on wheat gluten and the U.S. 'Byrd Amendment'.

Rules of Origin

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for several purposes involving non-preferential trade. In the development of such rules, Canada's objective is threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using rules of origin to impair market access; and to have rules that are technically proficient, reflecting the global nature of production and sourcing of goods and materials.

Although the work program was originally slated for completion in July 1998, it has been extended due to the technical complexities which have prevented several countries from reaching agreement on rules for all products. Under the 2000 work program established by the Committee on Rules of Origin, significant progress was made in key areas, including advancing the overall architecture of the harmonized rules of origin, dealing with cross-sectoral issues, review of the numerous outstanding issues on product-specific rules of all chapters of the Harmonized Commodity Description and Coding System (Harmonized System), upon which the rules are based, and attempting to reach

In late December, the Committee established its 2001 work program, following the decision by the

WTO's General Council to expedite the remaining work on the harmonization of non-preferential rules of origin, so as to complete it by the time of the Fourth Ministerial Conference, or by the end of 2001 at the latest.

Trade Facilitation

In 1996, Trade Ministers directed the Council on Trade in Goods to undertake exploratory and analytical work, drawing on the work of other relevant international organizations, on the simplification of trade procedures in order to assess the scope for WTO rules in this area. In pursuing this work, WTO Members have compiled a comprehensive inventory of the work accomplished or being undertaken on trade facilitation in other international organizations, including non-governmental organizations (NGOs). In addition to active participation in various meetings, many Members, including Canada, have contributed papers setting out ideas or discussing their national experiences in the area of trade facilitation.

Of particular relevance to the WTO's work on trade facilitation was the 1998 WTO trade symposium held to help identify the main areas where traders face obstacles when moving goods across borders. Private-sector traders at the symposium made it clear that the World Trade Organization should play a key role in this area, both in terms of ensuring the full implementation of existing obligations that facilitate trade (e.g. the Customs Valuation and expanding and developing rules aimed at simplifying and harmonizing border-related procedures. The objectives of such efforts were, and continue to be, to create greater efficiencies and cost-savings for both the trading public and governments and to promote investment.

During 2000, the work on trade facilitation revolved around three key themes: (a) presentation of national experiences by Members, (b) exploration and analysis of trade facilitation principles and measures; and (c) development and capacity building aspects of trade facilitation. The discussions revealed many common elements between the principles of trade facilitation and the core principles of the World Trade Organization, and the importance of technical assistance and capacity building for developing countries in this area. These three themes will

continue to serve in 2001 as the basis for the WTO's exploratory and analytical work on the possible scope for WTO rules.

Canada strongly supports this initiative and, through its active participation in the exploratory and analytical discussions held since 1998, has made some specific and practical suggestions around which WTO trade-facilitation provisions might be developed. As set out in its 1998 paper, Canada's suggestions reflect the view that the World Trade Organization should work to add value and fill gaps in existing initiatives in other international organizations and should build on existing WTO provisions related to trade facilitation.

In October 2000, Canada followed its earlier suggestions on trade facilitation principles with a comprehensive paper outlining our experience in the area of trade facilitation, the principles we followed and the lessons we learned in the process - most importantly that trade facilitation is an investment, now and into the future. A key Canadian objective is to continue to put forward relevant ideas and practical suggestions that will play a significant role in moving toward a consensus on the benefits of international rules on trade facilitation. The overarching objective is to facilitate trade in a practical manner that is meaningful to traders, i.e. to build on existing WTO obligations to maximize transparency, expedite the release of goods and reduce, simplify, modernize and harmonize border-related requirements, procedures and formalities, accompanied by an integrated, co-ordinated and interactive package of technical assistance and capacity building for developing countries. Canada continues to support strongly the inclusion of trade facilitation in the next round of WTO negotiations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

World trade in services in 1998 represented 19.5 percent of the total world trade. Services production is a core economic activity in virtually all countries and has grown significantly in recent years. In 1997, the services share in total value-added to gross domestic product ranged from almost 40 percent in LDCs, to more than 70 percent in highly developed countries such as Canada.

The Canadian services sector is extremely dynamic. In fact, it exhibited stronger growth than the rest of the economy over the 1990s. In 1999, for example, services represented two-thirds of total gross domestic product, and our exports of services grew by 6 percent to \$51.8 billion. In 1999, 10.7 million Canadians were employed in services-sector jobs, accounting for 74 percent of total employment. Over the past two decades, most of the new jobs created in Canada have been in the services sector. Out of the 4.5 million net gain in jobs since 1976, 4.2 million were in services-producing industries. The services sector is leading the transformation of the Canadian economy into a knowledge-based economy.

Canada is the 12th largest exporter of services in the world. Given the importance of services exports to our economy, Canada has much to gain from negotiating further liberalization and expansion of international markets for services. The United States is our most important trading partner for services, as it is for goods. Our services exports are, however, less dependent on the U.S. market than is the case for our goods exports, and our fastest-growing export markets are elsewhere. Commercial services exports to Brazil, for example, grew by an average of 150.5 percent between 1992 and 1998; to Chile by 70.5 percent; and to China by 24.7 percent. The growing importance of these markets reinforces the need for benefits of a multilateral approach to liberalization of trade in services.

One of the ways in which this liberalization can be undertaken is via the current negotiations of the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS, which has been in effect since the World Trade Organization entered into force in 1995, represents the first multilateral, legally enforceable framework of rules governing this huge area of trade.

Ongoing GATS Negotiations

Canada needs to be able to rely on multilateral, legally-enforceable rules on trade in services. These rules improve market access abroad for Canadian services and provide Canadian consumers with a wider choice of quality services at competitive prices. Like Canada's other international treaties, the General Agreement on Trade in Services (GATS) is an instrument through which Canada exercises its

sovereignty, and through which Canadian citizens can influence and shape international affairs.

The GATS required that further negotiations on services begin no later than January 2000. These talks are taking place in special negotiating sessions of the Council for Trade in Services, the first of which occurred on February 25, 2000. To date, the negotiations have been quite preliminary, focusing on the modalities and on the mandate to examine rules in the context of certain work programs.

Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry; markets of interest to Canadian industry; current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers; improving access to countries that are key export destinations for Canadian services, and providing Canadians with access to quality services at a competitive price. As a significant exporter of services, Canada will pursue multilateral, legally-enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. In addition, Canada will work collectively with other WTO Members to improve the agreement's transparency and clarity in order to make it more user-friendly.

Canada will push for greater market access for services suppliers in sectors including professional, business, financial, telecommunications, computer, environmental and transportation services. At the same time, however, there are certain domestic services sectors in which our interest in undertaking further liberalization may be limited. The Canadian government intends to continue to uphold its clearly defined and long-established objectives to safeguard Canada's freedom of action in key services sectors, including health, education and culture.

The GATS negotiations raise complex issues, and we are still at an early stage in discussions. In preparation for the negotiations, WTO Members, and Canada in particular, have embarked on an exercise of consultation with stakeholders representing a wide range of interests, in order to identify negotiating interests and objectives. As negotiations progress, the government will continue to consult extensively with Canadian industry and other stakeholders, and involve the provinces, to ensure that Canada's negotiation positions reflect the interests of all Canadians.

The GATS Consultations Process

Citizen engagement has become an integral part of the Government of Canada's trade policy agenda. In February 1999, the government announced that it would seek the views of Canadians on the scope, content and process for negotiations to establish the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and for the expected next round of negotiations at the World Trade Organization (WTO). Through hearings conducted by the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT), the government launched the most extensive parliamentary consultations ever conducted across Canada on the direction of multilateral trade and investment policies. Fully one-third of the recommendations made by SCFAIT in its report, Canada and the Future of the World Trade Organization: Advancing a Millennium Agenda in the Public Interest, encourage the government to engage and consult Canadians in preparation for new negotiations.

Intensive and ongoing consultations on the General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an integral part of the government's overall commitment to seek the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms involving the SCFAIT process, as well as the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs); sectoral consultations with industry representatives; and regular meetings with our counterparts in provincial, territorial and municipal governments. Equally important, all interested Canadians were invited to provide their comments

and views on the issues, via the GATS 2000 Web site; in virtual (online) consultations; and in response by e-mail, letter or fax to a notice placed in the *Canada Gazette*.

To address issues of interest to diversified audiences, the government also conducted a series of multi-stakeholder roundtable sessions on the GATS in partnership with the governments of ten provinces and two of the three territories in 12 cities across Canada from June to October 2000. Of the more than 1000 organizations and groups that were invited, 335 individuals participated in the sessions; they represented 274 organizations drawn from business and labour associations, non-governmental and public interest groups, consumers, producers, regulators, academics and service industry representatives. In addition to opening up a mutually educational dialogue between government officials and stakeholders, the sessions also provided a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the GATS.

The government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress to ensure that Canada's position on the GATS continues to reflect the interests of all Canadians.

The Government of Canada welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments and views, please visit the Web site of the Department of Foreign Affairs and International Trade (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac) or the Canadian government's Web site for the GATS negotiations (services2000.ic.gc.ca).

Financial Services

Many Canadian financial institutions (FI) have a long history of being active internationally. As intermediaries, they were "brought" abroad, often by their Canadian clients that had significant export and/or production facilities abroad. Moreover, expanding internationally has enabled them to grow in spite of the maturity of the Canadian financial market. In fact, the foreign operations of Canadian banks or of life insurance companies account for over 40 percent of their earnings.

The WTO Agreement on Financial Services was concluded in 1997 and was implemented in 1999. Financial services issues are included in the current round of GATS negotiations where our priority is to seek broader and deeper market access commitments from our trading partners. The market priorities for Canadian financial institutions continue to be the United States and South East Asia, and, to a lesser extent, Latin America and Europe. Impediments to market access and national treatment remain a concern in South East Asia and Latin America and will be a focus of our participation in the GATS negotiations on financial services. In addition to

the GATS negotiations, the completion of China's accession to the World Trade Organization is also expected to provide new opportunities to Canadian financial institutions.

Basic Telecommunications Services

In order to ensure that Canadian industry can take full advantage of access to new markets resulting from the 1998 GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Canada is closely monitoring implementation of this agreement by its trading partners as this takes place over the next decade. The Agreement on Basic Telecommunications consists of specific commitments, by participating countries, on market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Nearly 90 countries, accounting for over 90 percent of world-wide telecommunication revenues, have made such commitments. There is a good basis for further liberalization of the telecommunications. services market in negotiations under the GATS, and Canada is working toward this objective.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (which include engineers, accountants, architects, legal consultants and geologists) have increasingly exported their expertise abroad. Canadian engineering consulting firms ranked fourth in total international billings after the United States, the United Kingdom and the Netherlands. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil law). Canadian accountancy firms are increasingly moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services providers benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in the GATS. The ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services. Improved market access could be achieved through securing improved commitments from our WTO partners and through strengthening the existing GATS disciplines to ensure that measures such as qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements, are based on objective and transparent criteria. To this end, the World Trade Organization established a Working Party of Domestic Regulations in April 1999, with a mandate to develop any necessary disciplines for professional services (and potentially other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of Mutual Recognition Agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Temporary Entry for Services Providers

Many Canadian services firms actively export their services to foreign markets around the world. In order for them to be able to continue and expand their export activities, these businesses require the additional certainty that results from the development of international rules on trade in services, especially with respect to the mobility of people.

Canada is party to several regional, bilateral and multilateral trade agreements (the NAFTA, the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA), the GATS), and is currently negotiating various bilateral/regional trade agreements that include provisions on the movement of people. The labour mobility provisions of these trade agreements promote trade in goods and services by facilitating the temporary cross-border movement of business persons. Companies often need key personnel to move to a foreign market on a temporary basis in order to assist with the delivery of their services, or simply to consult with clients, negotiate contracts, etc. Both the bilateral agreements and the GATS contain provisions that facilitate the movement of short term business visitors, intra-company transferees, and certain professionals. In addition, the NAFTA and the CCFTA facilitate the movement of traders and investors.

Under the trade agreements to which Canada is a party, Canada has set aside the labour market test for certain categories of workers. The positive impact of facilitating entry of temporary workers is thought to outweigh any negative impacts on the labour market. Canadian services providers have benefited greatly from the commitments obtained from other countries in the last round of the GATS, and there are opportunities for them to benefit further from increased trade liberalization in the current GATS negotiations.

Canada, as a trading nation, is interested in developing open and more secure conditions for international trade in services and in the GATS negotiations will continue to pursue commitments and rules to improve and secure access for Canadian services providers.

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services

Government Procurement

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government-procurement disciplines and to ensure effective implementation of existing disciplines.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement, which provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the markets of the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the Agreement on Government Procurement. The review of the Agreement on Government Procurement, with its mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing with input from provinces and other stakeholders to establish Canada's priorities for further market access.

Electronic Commerce

E-commerce is not a business "sector" in itself, but rather, a means for conducting business across a wide range of sectors and a means for capturing remarkable new efficiencies in business processes. As a consequence, the rapid growth in e-commerce may well represent one of the most significant developments in international trade ever witnessed.

E-commerce is likely to have far-reaching effects on trade flows. For example, information products (e.g. software and music), which have traditionally been sold attached to carrier media such as tapes and compact discs, can increasingly be delivered electronically. Another significant development is the possibility of supplying a wide variety of complex services on-line across borders, where such trade once seemed unfeasible. These changes have the potential to bring tremendous advantages for Canadian consumers in the form of increased access to information, choice of products and the benefits of lively competition. They may offer opportunities and benefits for Canadian businesses in the form of greatly expanded access to international markets. At the same time, however, the changes also pose new challenges to the traditional territorial basis of governmental regulatory jurisdiction.

In order for electronic commerce to realize its full social and economic potential, attention has therefore been directed to the manner in which already existing rules and regulations governing international trade apply to electronic commerce transactions. As work progresses, particularly within the WTO and the FTAA, the government will continue to consult Canadians on the development of a trade policy that will help to facilitate e-commerce.

Dispute Settlement

The World Trade Organization, unlike many other international organizations or agreements, has well established rules and procedures for dealing with disputes among its Members. These are contained in the Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (Dispute Settlement Understanding or DSU) which is often considered as a cornerstone of the World Trade Organization. Some of the most important features of the DSU are the automatic establishment of panels to review complaints, the right to appeal rulings to a permanent Appellate Body, and the automatic

adoption of panel reports. But more importantly, beyond providing a process for challenging alleged trade barriers, the World Trade Organization encourages Members to resolve disputes through consultations. Indeed, many disputes are settled at the consultation stage without ever reaching the panel stage. The Dispute Settlement Body (DSB), composed of representatives of all WTO Members, is responsible for administering the DSU.

While the DSU rules and procedures for settling disputes are a major improvement over those that existed under the old GATT, that is not to say that they cannot be further improved. The months following the WTO Ministerial Conference in Seattle (December 1999), Canada played a leading role in trying to improve and clarify the DSU, in particular, the process to be followed when Members disagree on the WTO-consistency of measures taken to comply with panel rulings and the rules governing the right of Members to suspend concessions in response to non-compliance with WTO rulings. This work will continue throughout 2001.

Canada has used the WTO dispute settlement provisions on many occasions to defend our trade interests. Since the World Trade Organization came into force in 1995, Canada has been a complainant in seven cases and has joined other Members' consultations or intervened as a third party in panel proceedings in over 30 cases. During the same period, Canada defended Canadian measures in the World Trade Organization on seven occasions, including most recently the Auto Pact, certain aspects of Canada's pharmaceutical patent regime, certain measures affecting the export of civilian aircraft and measures affecting the importation of milk and the exportation of dairy products.

During the past year, Canada successfully challenged the implementation by Australia of an earlier WTO ruling concerning the importation of fresh, chilled and frozen salmon. The compliance panel agreed with Canada that Australia's new measures for the importation of salmon were still more trade restrictive than necessary, in violation of Australia's WTO obligations. Following the panel decision, Canada and Australia negotiated an agreement which reopened the Australian market to fresh, chilled and frozen Canadian salmon subject to certain certification and packaging requirements.

Canada also successfully challenged Brazil's implementation of an earlier WTO ruling concerning its export financing program on aircraft which was found to be in violation of the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, On May 9, 2000, a compliance panel ruled that Brazil had not properly implemented the rulings. On August 28, 2000, a WTO Arbitrator Panel ruled that Canada would be justified in imposing countermeasures up to the level of \$344.2 million annually in response to Brazilian non-compliance. On December 12, following the breakdown of bilateral negotiations, Canada requested and received WTO authority to impose countermeasures on Brazil up to the level set by the Arbitration Panel. Also on that date, Brazil announced revisions to PROEX that it claimed bring the program into compliance. On February 16, 2001, at Canada's request, the World Trade Organization established a panel to examine whether the recent revisions do, in fact, bring PROEX into compliance with that country's WTO obligations.

A WTO panel was established on September 11, 2000, to hear Canada's complaint that the U.S. treatment of export restraints in countervailing duty investigations is contrary to U.S. obligations under the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures.

Finally, Canada also challenged before the WTO the decree banning asbestos in France. On September 18, 2000, a Panel concluded that the French decree was in conformity with the WTO agreements. The Appellate Body upheld this conclusion in its report issued on March 12, 2001.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process:

- to secure more open, non-discriminatory, and predictable access for Canadian exports of goods and services to markets; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

Over the past year, Canada has been active in negotiating the accessions of close of 30 applicants. In 2000, six countries, Albania, Croatia, Georgia, Jordan, Lithuania and the Sultanate of Oman, successfully acceded to the World Trade Organization, increasing the number of WTO Members to 141.

Several other applicants will likely complete their accessions in 2001, such as China and Chinese Taipei (Taiwan), and many others are under active consideration, including Russia, Ukraine, Saudi Arabia and Vietnam.

Negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the *multilateral* negotiations, a WTO Working Party, comprising interested WTO Members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on the transparency, accuracy and detail provided by the applicant in response to hundreds of questions tabled by Working Party Members. By participating in Working Party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable and less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In parallel with WP deliberations, WTO Members hold bilateral market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focusses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of current or future interest to Canadian companies. Canada expects applicants to bind their tariff commitments; to provide non-discriminatory access; and to join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the World Trade Organization.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems.



Poreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of foreign direct investment (FDI) has increased more than six-fold over the past two decades, from US\$524 billion in 1980 to US\$1.1 trillion in 2000.

Canada is an active player in this global economy. Canadian direct investment abroad (CDIA) has more than tripled from \$74 billion in 1987 to \$257 billion in 1999. Over the same period, foreign direct investment in Canada has doubled, from \$106 billion in 1987 to \$240 billion. Since 1996, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. Studies have shown that outward foreign direct investment has been observed to stimulate increased exports from home (investing) countries. In at least one analysis, it was found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports. Canadian firms increasingly recognize that investing abroad is a prerequisite to ensuring their health in Canada. Through foreign investment, firms seek a host country that affords the greatest opportunity for competitiveness and economic success. Studies indicate that between 30 and 40 percent of international trade for manufactured goods is undertaken between parent firms and their foreign subsidiaries (intra-firm trade). Low levels of import penetration into foreign markets are often linked to low levels of investment by reason of investment rules favouring domestic investors.

The extensive international business activity of Canadian firms reflects the realities of an increasingly integrated world market and the need for Canadian business to participate in that integration if they are to remain competitive. Investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets where a physical presence is often a prerequisite for effective access.

In 1999, 52 percent (\$134 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 19 percent of Canadian direct investment abroad (\$48.9 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. Similar to global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for Canadian direct investment abroad. In 1988, 14 percent of Canada's outward investment went to developing countries. By 1999, that percentage had increased to approximately 24 percent (\$62 billion).

The finance and insurance sectors accounted for approximately 33 percent of Canadian direct investment abroad in 1999; the energy and metallic minerals areas accounted for 21 percent; services and retailing for 13 percent; and the remainder was widely diversified in other industrial sectors. Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For example, outward investment in the metals and minerals sector results in domestic sales of machinery and equipment, as well as of engineering, architectural and environmental services.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA

The benefits of investment flows are now well-recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment in Canada is an important source of jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 1999, the United States accounted for \$173 billion or 72 percent of foreign direct investment in Canada. The European Union represented \$45.2 billion or 18.8 percent of foreign direct investment in Canada. Other significant investors included Japan (\$6.3 billion), Hong Kong (\$3.1 billion) and the Caribbean countries (\$2.7 billion). Foreign direct investment in Canada was well-diversified across industrial sectors. Major recipient sectors included finance (21 percent), energy and metals (16 percent), machinery and transportation equipment (11 percent), services and retailing (8 percent) and wood and paper (8 percent). The remaining 36 percent was widely diversified across other sectors.

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Formally agreed international rules, through integrated trade agreements or investment treaties, can be particularly important for smaller economies like Canada, which do not have the same leverage as larger players such as the United States and the European Union. Investment rules such as those within the NAFTA and Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs) inform Canadian investors about the rules of the game in foreign markets through basic commitments to transparency and predictability, thus promoting clear procedures, fewer delays and greater consistency in legal and policy regimes. Rules offer a greater measure of security for investors through assurances that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Rules also provide a measure of enhanced market access and a basis for future liberalization initiatives. Canadian firms can mitigate their exposure when making foreign investment in risky regions by purchasing political risk insurance. In addition to commercial insurers, political risk insurance is available from the Export Development Corporation's Web site at www.edc-see.ca

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. Foreign investors are in no way exempt from the domestic laws of the country playing host to their investment, including, for example, domestic competition laws or regulations relating to health, labour or the environment. Similarly, foreign investors in Canada are required to obey the same Canadian laws that Canada's own domestic investors must obey.

Canada has a relatively open investment regime which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, foreign acquisitions of large Canadian companies (those with assets worth more than \$192 million) and foreign investments in certain sensitive sectors such as culture are subject to review. The Investment Canada Web site provides guidance as to which transactions will be subject to review (investcan.ic.gc.ca/index.htm) Remaining investment restrictions in Canada lie largely in the services sector, for example, financial services, telecommunications and transportation. Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

For more information on international investment policy development, international investment discussions and negotiations, investment promotion, and investment research and analysis, please visit Canada's International Investment Web site at *intinvest.ic.gc.ca*

BILATERAL INITIATIVES

Since the inception of the Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) program in 1989, Canada has concluded and brought into force 22 FIPAs, and is currently pursuing negotiations with several important commercial partners, including China and Russia. FIPAs are bilateral, reciprocal agreements designed to protect and promote Canada's foreign investments abroad, particularly in developing economies, through a framework of legally-binding rights and obligations. Canadian companies tend to have greater concerns about investment in developing countries with emerging economies and less developed legal systems where barriers tend to be more prevalent and less transparent and remedies are not readily available.

Canada's FIPAs serve to provide assurances to investors that the rules governing investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability. FIPAs can help Canadian enterprises reduce both risks and many of the costs associated with making investments in emerging economies. Bilateral investment treaties such as FIPAs are used extensively worldwide; there are currently more than 1,600 such agreements. A current list of Canada's FIPAs can be found at www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-e.asp

REGIONAL INITIATIVES

As part of the NAFTA, Canada negotiated a comprehensive investment agreement with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and most of Canada's FIPAs. As part of the FTAA initiative, Canada is currently engaged with its trade and investment partners in this hemisphere to develop investment rules that would provide protection, stability, transparency and predictability to Canadian investors in these markets.

ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION (APEC)

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through APEC. Through a program of voluntary individual action plans (IAPs) guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. Over the past year, Canada has worked with other APEC Members in developing a more transparent and comprehensive template for Investment IAPs. Canada has made a detailed submission to APEC based on this new template which can be viewed through the IAP Web site at www.apecsec.org.sg In addition, Canada participated in the APEC Investment Symposium in Shanghai in March 2000 where the Canadian Chamber of Commerce made a presentation on its Survey of Investment Barriers. Canada will continue to pursue similar activities during the year.

THE WORLD TRADE ORGANIZATION

At the 1996 WTO Singapore Ministerial Conference, an educative work program on investment was established with a mandate to investigate the relationship between trade and investment. The WTO Working Group on Trade and Investment has provided a forum for balanced discussion between developed and developing countries on international investment and the possibility of developing rules in the WTO framework.

Issues discussed over the past year included the relationship between foreign direct investment and the transfer of technology to host economies; a review of WTO provisions on matters related to investment; bilateral, regional, plurilateral and multilateral agreements and initiatives; and implications for trade and investment flows of existing international instruments. The Working Group also engaged in a general discussion of issues requiring further study.

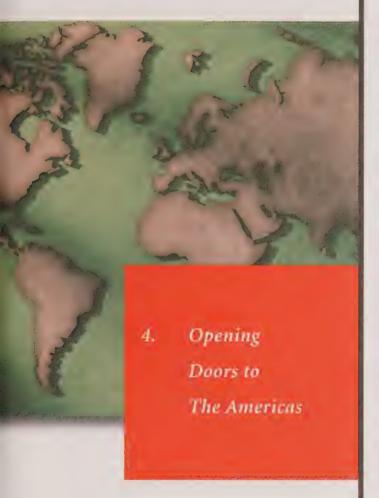
In the lead-up to the WTO Ministerial Conference in Seattle, a number of countries, led by the European Union, proposed that investment be included in the agenda for a new round of WTO negotiations. These proposals suggested a modest framework for negotiations and clearly differentiated from the previous initiative for an OECD Multilateral Agreement on Investment. Discussions at the Seattle Conference were suspended, however, and there is no consensus among WTO Members to move forward on investment rules at this time.

The World Trade Organization also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs) prohibits a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries. With the exception of least developed countries, all WTO Members countries were required to eliminate their TRIMs by January 1, 2000. Over the past year, extensive discussions have taken place in the World Trade Organization concerning a number of requests from developing countries for an extension of the phase-out period for their existing TRIMs.

The government is committed to safeguarding Canada's right to regulate and promote fundamental Canadian values in strategic sectors such as health, education, culture and environmental protection.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

In the Canadian business community there is a growing awareness of the need for, and the advantages of, ethical business conduct. The government has been encouraging responsible corporate conduct through the promotion of voluntary instruments. Canada is party to the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, a framework of voluntary principles and standards of responsible business conduct recommended by Member governments to multinational enterprises operating in or from OECD countries. They address issues such as labour standards, environmental protection, anti-corruption and consumer protection. Originally adopted in 1976, the Guidelines were the subject of a two-year review completed in June 2000. The government has established a National Contact Point to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the Guidelines and assist in the resolution of issues. The Guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide a frame of reference for the voluntary codes of conduct developed by companies themselves. A number of Canadian companies have endorsed the International Code of Ethics for Canadian Business, a voluntary instrument that was developed by the private sector in 1997. For further information, please visit our Web site at www.dfait-maeci.gc.ca/ tna-nac/social-e.asp



THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA)

In January 1994, Canada, the United States and Mexico launched the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and formed the world's largest free trade area. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

As of January 1, 1998, virtually all Canada – U.S. trade is tariff-free. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States.

Total trade between Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately \$641 billion in 2000. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew by 27 percent, reaching \$14 billion in 2000. Our merchandise trade with the United States was up 12 percent over the same period, reaching \$627 billion in 2000. In terms of Canada's total merchandise exports, 86.6 percent go to our NAFTA partners.

The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. A third round of "accelerated" tariff reductions was implemented in January 2001. Mexican tariffs were eliminated on certain pharmaceuticals, chemicals and batteries, representing close to \$207 million in bilateral trade. As of January 1, 2001, Mexican tariffs on Canadian products range between 0 and 4 percent, with a few higher tariffs remaining on certain agricultural products subject to tariff-rate quotas (mainly corn, barley and dry edible beans) and on dairy and poultry products.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North

American economy. Canadian manufacturers are able to access tariff free, high-quality intermediate goods from across North America in the production of final goods for export. Consumers benefit from this heightened competition and integrated market-place with better prices, greater choice of products and higher-quality goods and services.

The period since the implementation of the NAFTA was also marked by an impressive increase in trade in services among the three countries. In 1998, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately \$64 billion, from a level of \$43 billion in 1993 (an average annual growth of 8.4 percent). Over the same period, the two-way services trade between Canada and Mexico has grown at an impressive annual rate of 10.8 percent, to reach just over \$1 billion in 1998. Our services trade with the United States has reached \$72.8 billion in 2000, from \$42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, 59 percent go to our NAFTA partners.

Improved access to NAFTA markets, and the existence of clear rules on trade and investment, have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total foreign direct investment into Canada reached \$240 billion in 1999, more than 72 percent of which comes from our NAFTA partners. Foreign direct investment into Canada from the United States increased to \$173 billion in 1999, while investment from Mexico reached \$500 million, over three times more than in 1993. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching \$134 billion into the United States in 1999, almost twice that of 1993, and \$2.8 billion into Mexico, more than five times the 1993 level.

Institutionally, the implementation of the NAFTA is directed by the NAFTA Commission, composed of the trade ministers from each country. The Commission oversees the developments and progress made in the work program of the more than 30 NAFTA committees and working groups which ensure the effective implementation of the NAFTA. The Work Program, along with each committee or working group mandate and priorities are available at www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/revchart-e.asp

Day-to-day management of the NAFTA work program, and of the implementation of the Agreement more broadly, is carried out by the NAFTA Co-ordinators – the three senior trade department officials designated by each country.

The NAFTA working groups and committees also provide a transparent mechanism for discussion of issues and possible avoidance of disputes through early dialogue on contentious points.

Settling Disputes under NAFTA

The vast majority of our trade and investment with the United States and Mexico now takes place within the context of the clear and well-established rules of the NAFTA. Nonetheless, disputes are bound to emerge in such a large trading area. In such cases, the NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA Parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to the NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 of the NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 1999 to November 2000, four requests for panel review were filed under Chapter 19 of the NAFTA for review of decisions made by Canadian agencies involving anti-dumping or countervailing duty matters. These are: Iodinated Radiographic Contrast Media (dumping and injury), Household Appliances (dumping and injury).

As well, eight requests for panel review of decision made by the United States agencies involving Canadian products were filed: Live Cattle (CVD), Live Cattle (Injury), Cut-to-Length Steel (AD), Corrosion-Resistant Steel (AD), Pure Magnesium, Pure & Alloy Magnesium, Corrosion-Resistant Carbon Steel and Magnesium (five-year review).

Two Corrosion-Resistant Steel panel reviews and three Pure & Alloy Magnesium panel reviews made by the United States agencies involving Canadian products remain active. During the period noted above, four panel proceedings were completed: Certain Baby Foods from the United States (injury), Cold-Reduced Flat-Rolled Sheet from the United States (injury), Pipe Fittings from the United States (injury) and Hot-Rolled Carbon Steel Plate from Mexico.

On January 17, 2001, Canada held Chapter 20 consultations with the United States on U.S. restrictions on Prince Edward Island potatoes. There are also several active Chapter 20 disputes between Mexico and the United States in which Canada is a third party. These disputes involve cross-border trucking and bus services and access for Mexican sugar to the U.S. market. The panel for Mexico's dispute with the United States on cross-border trucking and bus services issued its report in February 2001.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) Proceeding involving the United States and Mexico, relating to Gray Portland Cement and Clinker from Mexico was also filed.

In 2000, one new dispute against Canada was commenced under Chapter 11 by United Parcel Service of America Inc. The claim alleges breaches of the national treatment and minimum standard of treatment provisions under the NAFTA, as well as breaches respecting monopolies and state enterprises. The tribunal has been established and the first procedural hearing is anticipated early in 2001. Decisions were also rendered in two on-going disputes involving Canada. In the arbitration commenced by the American company, Pope & Talbot Inc., the tribunal rendered its decision in June 2000, finding that Canada had not breached its obligations under the performance requirements and expropriation provisions of Chapter 11. On the remaining two issues of national treatment and minimum standard of treatment, the tribunal's decision is expected later in 2001. In the dispute brought by S.D. Myers Inc. (U.S.) concerning Canada's imposition of a 1995 prohibition on the export of PCB wastes to the United States, the tribunal's decision was rendered on November 13, 2000, finding Canada in breach of its national treatment and minimum standard of treatment obligations. The next phase of the hearings will deal with the issue of damages.

As part of the ongoing review by the Parties of the operation of NAFTA, Canada is continuing to work with the United States and Mexico to seek clarification on a number of substantive and procedural issues that have arisen in the context of Chapter 11 disputes.

The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation was established on February 1, 2000. This tri-national private commercial dispute resolution mechanism is currently operating in Canada and the United States and is in the development stages in Mexico. Once in full operation, this mechanism will improve significantly the commercial conditions for trade in fruit and vegetables among the NAFTA countries.

Looking Forward

The NAFTA is not a static agreement. It has created a living framework for managing current and future priorities in the North American marketplace. Looking to the future of the agreement, some of Canada's priorities are to:

- continue our efforts to clarify certain key procedural and substantive provisions of the investment chapter of the NAFTA and increase procedural transparency (Chapter 11);
- reinvigorate the process to make compatible, to the greatest extent possible, our SPS measures;
- seek the implementation of the mutual recognition agreements already signed by the three countries' national professional associations representing foreign legal consultants and engineers;
- further facilitate the temporary movement of business people through enhanced co-operation among NAFTA partners;
- make compatible the Parties' standards regarding land transportation;
- harmonize regulatory procedures and standards related to telecommunications;
- simplify rules of origin for goods where external tariff concerns are minimal;
- improve border and customs-related infrastructure and procedures; and
- evaluate the impact of rapid technological change on North American markets and have new ways of doing business (such as e-commerce) reflected in the rules of the NAFTA.

UNITED STATES

Overview

Canada and the United States are each other's largest trading partners, moving about \$1.8 billion worth of goods and services across the border each day. In 2000, Canada exported \$360 billion in goods to the United States and imported \$268 billion in return. Services exports totalled \$33.3 billion during the same period, with corresponding imports at \$39.4 billion. Fully 86.1 percent of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the FTA in 1989, twoway trade has more than doubled. Between 1992 and 2000, two-way trade in goods increased by approximately 13 percent per year. This contrasts with an annual increase of approximately 11.9 percent over the same period for Canada's trade in goods with the rest of the world.

The FTA, and subsequently the NAFTA, have had other positive spin-offs. For example, U.S. direct investment in Canada has increased from approximately \$85 billion in 1991 to \$173 billion in 1999, while Canadian direct investment in the United States has grown from \$63 billion to \$134 billion in the same period.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, DFAIT's activities concentrate on introducing small and medium-sized enterprises (SMEs) to the market, with particular focus on assisting women, young entrepreneurs and aboriginal firms to begin exporting to the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped more than 12,000 companies make their first forumsy into the U.S. market. The Canadian government also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit our Web site at www.dfait-maeci.gc.ca/ geo/usa/nebs-e.asp

The Canadian government also aims to attract and expand investment from the United States and to encourage strategic alliances with U.S. companies. The government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focussed approach that builds on the co-operation between the Department of Foreign Affairs and International Trade and its Team Canada Inc partners.

In promoting Canada's market access and business-development interests in the United States, it is important to consider each individual region of the United States in its own right. Most U.S. regions and many individual states have economies that are larger than many countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of the United States. Over the past year, several federal cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 2000

- On June 16, 2000, President Clinton signed into law Bill H.R. 4489 amending Section 110 of the Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act of 1996. The amended provision mandates the establishment of an electronic entry and exit data system at U.S. air, sea and land ports of entry to improve the management of data currently collected by U.S. immigration services. This law, therefore, precludes the imposition of new documentary requirements for Canadians travelling to the United States and averts the threat of debilitating border congestion.
- The State of Michigan agreed to reduce the Single Business Tax liability of Canadian trucking companies by approximately two-thirds.
- A national security investigation under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962 against foreign petroleum imports found that Canadian oil imports were a reliable and secure source of supply, and that the energy provisions of the FTA and the NAFTA had enhanced U.S. national energy security.
- The Canada-United States Consultative Committee on Agriculture established a Provincial/State Advisory Group and continued

- its operation to bring concerns and differences forward for resolution before they become serious bilateral irritants.
- The movement of feeder cattle into Canada was facilitated by expanding animal health approvals for cattle from states that meet certain animal health criteria. Imports under the program grew to more than 180,000 head in 1999-2000, compared to 51,000 in 1998-1999. For 2000-2001, as of early November, imports are running 50 percent ahead of the previous year's pace.
- Secured a rectification of U.S. Harmonized Tariff Schedule to restore duty-free access for Canadian bovine meat.
- The United States removed their testing requirements for equine semen from Canada.
- Obtained withdrawal of U.S. regulations that would have put in place an import licensing regime for sugar-containing products and limited Canadian access.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- ensure continued access to the U.S. market for Canadian Softwood Lumber exports following the expiration of the Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001;
- continue to work with the United States to ensure the free movement of goods, services, and persons across the Canada-U.S. border;
- continue to press for removal of U.S. restrictions on imports of potatoes from Prince Edward Island including through the NAFTA dispute settlement process if necessary;
- continue to defend Canada's international trade agreement rights to maintain market access to the United States for Canadian wheat;
- continue to monitor proposed U.S. regulatory amendments concerning THC tolerances that could affect Canadian exports of hemp products to the United States;
- continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair, consistent manner, in accordance with international taxation norms:
- continue to press the United States against unilateral action which could expand the coverage of products subject to agricultural tariff rate quotas, such as for certain sugar syrups;

- continue Canadian advocacy efforts to inform U.S. opinion makers of the adverse impact of legislation affecting the free and easy movement of people and goods across the border;
- reinforce such advocacy by developing and supporting strategic alliances with U.S. customers and their representatives affected by such measures;
- continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market; and
- continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws.

The remainder of this chapter provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

ENSURING CANADA'S RIGHTS UNDER TRADE AGREEMENTS

Softwood Lumber Agreement

The Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement expired March 31, 2001. The Canadian government has consulted extensively over the past 18 months with Canadian stakeholders and interest groups on the future of the lumber trade with the United States. The U.S. lumber industry is threatening to launch another countervailing duty investigation of Canadian practices absent a new agreement. Canada is fully prepared and committed to defending the interests of the Canadian industry against these unfounded allegations. Softwood lumber shipments to the United States were valued at \$10.7 billion in 1999.

In the past year, Canada and the United States reached a negotiated settlement for a dispute based on the U.S. unilateral reclassification of rougher headed lumber to bring it under the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement. In return for terminating the arbitration case on this topic, Canada received 72.5 million board feet of additional quota. Canada's challenge of U.S. reclassifications of drilled and notched lumber continues, and a decision is expected soon.

Canada also launched a WTO challenge of the U.S. law respecting the treatment of export restraints in future countervailing duty investigations. While not related directly to the softwood lumber dispute, the United States found that log export restraints did confer a countervailable subsidy in its 1992 investigation. A successful challenge will reduce the risk of a similar outcome in any future U.S. investigation involving export restraints.

More detailed information and the latest developments regarding the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement can be found at www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-e.htm

Sanctions

Canada continues to support multilaterally-endorsed economic sanctions as an appropriate instrument of foreign policy. At the same time, the Canadian government considers that the use of those sanctions must conform to established international practice. Canada remains concerned over the continued application of unilateral economic sanctions with extraterritorial effect by the United States. Such measures harm the legitimate right of Canadians to trade and invest freely, provided that they do so in accordance with Canadian law, the law of the country in which they are operating and international trade practice. At the federal level, the most notable examples are the Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act (LIBERTAD) (also known as the Helms-Burton Act) of 1996 and the Iran and Libya Sanctions Act (ILSA) of 1996. A number of states and municipalities have also conditioned business relations with them on the embargo of certain foreign governments. The Massachusetts sanctions law against Burma has been held unconstitutional by the U.S. Supreme Court.

RESISTING U.S. MEASURES THAT CONSTRAIN ACCESS

Prince Edward Island Potatoes

On October 31, 2000, the United States Department of Agriculture (USDA) closed the border to imports of potatoes from Prince Edward Island (P.E.I.). This action followed confirmation by the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) of the presence of potato wart in one field in P.E.I. The CFIA responded quickly by putting controls in place to prevent the

spread of the disease and to protect the disease-free status of potatoes in the rest of the province and in other provinces.

The CFIA held extensive discussions with the USDA in an effort to remove the ban. On December 13, 2000, the USDA wrote to the CFIA, providing assurances that the border would be open to imports from P.E.I. Unfortunately, the USDA did not implement the terms of this letter. Following further discussions, USDA officials wrote again to the CFIA on December 29, 2000, establishing more restrictive conditions that those described in the December 13 letter.

On January 2, 2001, Canada requested NAFTA consultations with the United States on the USDA restrictions. These consultations were held on January 17, 2001. Canada's position is that the U.S. restrictions have no scientific justification, constitute an unjustified barrier to trade, and violate the United States' international trade obligations. Canada has made high level representations to the U.S. Administration to remove the restrictions.

Wheat

In response to a petition by the North Dakota Wheat Commission, the U.S. Trade Representative (USTR) initiated, on October 23, 2000, an investigation under Section 301(b) of the U.S. Trade Act regarding Canadian wheat trade policies and practices including those of the Canadian Wheat Board (CWB). The investigation can take up to 12 months to complete. Previous allegations have been found to be without substance, despite numerous investigations by U.S. agencies. Indeed, Canadian wheat is purchased in the United States by customers who value its quality and consistency. Canada has made it clear to U.S. authorities that we will not restrict wheat exports.

Canadian wheat exports to the United States are an important part of a mutually-beneficial, highly integrated North American agriculture and agrifood market. The Canadian and U.S. governments are committed to a regular exchange of information on bilateral and international grains trade, as a means of dispelling misperceptions about the impact of Canadian exports on the U.S. market, and of dealing with other issues such as trade practices in third-country markets. In addition, Canada continues to encourage increased consultation and co-operation among industry groups on both sides of the border.

Exports of Meat

In 2000, bills were introduced in Congress requiring country of origin labelling (COL) for beef, lamb and pork, which would have had potential negative consequences for Canadian exports. These bills did not become law. Last year, the United States released two studies which concluded that country of origin labelling of meat is certain to impose costs on producers, processors and consumers and is uncertain to produce benefits. Canada and the United States agree that country of origin labelling requirements on agricultural and food products should be consistent with obligations under the NAFTA and the WTO. Canada will continue to oppose legislative amendments that would require mandatory country of origin labelling requirements for imported meat.

The U.S. Department of Agriculture (USDA) is under strong pressure from domestic producers to discontinue its official grading of imported beef and lamb carcasses. This would adversely affect Canadian exports and impact the highly integrated North American meat industry. Canada will continue to oppose the cessation of USDA official grading for imported beef and lamb carcasses.

North Dakota State Measures

In July 2000, North Dakota published proposed regulations to implement changes to its animal health legislation that were enacted in 1999. The proposed regulations would have imposed additional certification requirements that would have adversely affected Canadian livestock exports. Canada considered that these requirements would be inconsistent with U.S. international trade obligations. Canada made several representations to the U.S. Administration and North Dakota objecting to the requirements. In December, North Dakota decided to revise the proposed regulations. According to North Dakota officials, the changes are intended to resolve the issues raised by Canada. North Dakota officials have indicated that they will be publishing the revised regulations for a further 60 day public comment period this spring. Canada will have an opportunity to review the revised regulations once they become public and to determine the need for further representations.

During the 2001 legislative session, North Dakota also introduced HB 1287, which would make it illegal to import any crops, crop products or plants

into North Dakota from another country, without certification that they do not contain any pesticides not approved for use in the United States, or that are in excess of established federal limits. Canada's view is that this legislation, if enacted, would violate U.S. international trade obligations. Canada has made representations to the U.S. Administration and to North Dakota authorities objecting to the bill. As of March 2001, the North Dakota state agriculture committee had not yet voted on HB 1287.

Hold and Test

Under the U.S. Food and Drug Administration's hold and test policy, the U.S. FDA regularly holds agrifood shipments imported into the United States, pending the results of laboratory testing for compliance with U.S. food laws and regulations. Delays resulting from the FDA's testing procedures are trade-disruptive and costly for Canadian exporters. Canadian and U.S. officials agreed to undertake a co-operative program to further enhance food safety in a manner which recognizes the two countries' shared food safety policies and capacities, as well as their increasingly integrated market for agriculture and food. Bilateral discussions are continuing.

Sugar and Sugar-Containing Products

Under the December 1998 Canada-U.S. Record of Understanding and Action Plan on Agricultural Trade (ROU), the United States agreed to recognize Canadian export permits as a condition of entry into the United States for sugar-containing products (SCPs). The United States implemented this ROU commitment on February 4, 2000. However, on March 17, 2000, the United States published in the Federal Register a "proposed rule" which provided for the licensing of imports of SCPs. This proposed rule would have negated any gains achieved with respect to the ROU, and would also have undermined the benefits of the 1997 bilateral sugar agreement. The Government of Canada filed a formal submission with the United States Department of Agriculture (USDA) on May 17, 2000. On September 25, 2000, the USDA posted a Federal Register Notice withdrawing the proposed rule.

Sugar Syrups

In 1999, U.S. Customs Service sought to reclassify sugar syrups so that the imports of the product

would be classified under a tariff line subject to restrictive U.S. sugar tariff rate quotas. The U.S. Court of International Trade overturned this proposed reclassification in October 1999. In March 2000, the U.S. government and the U.S. Sugar Beet Association filed an appeal with the U.S. Circuit Court of Appeals of the U.S. Court of International Trade's ruling. In the meantime, the affected Canadian company continues to ship its product to the United States without being subject to restrictive U.S. measures. However, there have been attempts to push legislation through Congress that would expand the scope of the U.S. sugar tariff quota to capture sugar syrups. The Canadian Embassy in Washington has written to the USTR and key Members of Congress to remind the United States that such a unilateral expansion of the coverage of the TRQ would be contrary to its WTO obligations. Canada continues to monitor this issue.

Electricity

U.S. Congressional efforts to restructure the electricity sector appear stalled in disagreement over federal and state jurisdiction. In the absence of federal legislation, focus will shift to states which may proceed with initiatives inconsistent with the trade agreements and potentially affecting access for Canadian exporters. As with earlier federal legislation, Canada remains concerned with requirements to provide reciprocal access for retail sales and provisions excluding Canadian-origin products and hydro-electric power from U.S. renewable energy markets. The Administration may act by regulation in 2001 to establish continent-wide systems reliability standards and regional transmission organisations (common carriers), two issues that could affect Canadian sovereignty and jurisdiction. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact that discriminatory measures could have on this market.

While this industry restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Exports of Hemp Products

Production of industrial hemp is not permitted in the United States, however, imports of hemp products have been allowed. The United States market for hemp products is estimated at approximately \$50 million, which has been supplied primarily by the European Union. It is estimated that 90 percent of Canadian processed hemp is exported to the United States.

Canadian exporters of processed hemp products had again experienced problems in accessing the U.S. market early in 2000 with seizures of hemp shipments based on findings of trace amounts of delta-9-tetrahydrocannabinol (THC), the active ingredient in marijuana. Canada has allowed production of hemp products for human consumption since 1998 based on regulations requiring a licence for the manufacture of industrial hemp derivatives and setting standards for products containing these derivatives at less than 10 parts per million of THC. This is a level far below a concentration that would have a psychotropic effect. The border problems were resolved in April 2000, allowing product to continue to U.S. destinations. The continuing threats of a U.S. zero THC tolerance policy resulting in seizures at the U.S. border, is having a detrimental effect on the continued development of the Canadian hemp industry.

In November 2000 the Department of Justice published a notice of proposed rule making indicating an intent to simultaneously issue three new rules in 2001 that could effectively shut down imports of hemp products for human consumption into the United States if enacted. The Canadian government is very concerned with these actions and is consulting closely with our industry on the matter and will continue to make representations to avoid any future trade problems.

Forest Certification

There is a growing demand in the U.S. marketplace for wood products to be accompanied by some form of evidence that the product has been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The evidence most frequently encompasses some form of forest certification and/or product labelling.

Certification should not be used as a market access barrier. Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

International Traffic in Arms Regulation (ITAR)

In April 1999, the United States amended the Canadian Exemptions section of the International Traffic in Arms Regulation which imposed U.S. export licence requirements on a broad range of U.S. defence goods and technology to Canada. Prior to that time, most U.S. defence goods and technology could be exported to Canada licence-free.

On June 16, 2000, the Minister of Foreign Affairs and the U.S. Secretary of State announced agreement on measures to strengthen our respective defence trade control regimes. As part of the resolution, Canada will harmonize its Export Control List with the U.S. Munitions List; strengthen controls over re-exports of U.S. controlled goods; and, institute a new registration system for persons requiring access in Canada to controlled goods. A *Defence Production Act* amendment, authorising a registration system, received Royal Assent on October 20. Regulations designed to implement the registration system, as well as harmonise Canada's export control system with that of the United States, were published in January 2001.

In exchange for these measures, the United States has agreed to reinstate many of the provisions of the International Traffic in Arms Regulation "Canadian Exemptions", to allow licence-free access to these goods and technology to not only Canadian citizens, but Canadian dual-nationals and permanent residents. Certain issues still remain outstanding. These include restrictions on citizenship under Technical Assistance Agreements (TAA) and export licences; and, the exclusion of Missile Technology Control Regime (MTCR) Category II items in the ITAR Canadian Exemptions. Canadian industry has been consulted throughout this process.

Uranium

Following intervention by the Government of Canada and the Province of Saskatchewan, and extensive consultations with various U.S. government agencies, the Department of Commerce withdrew a proposed Amendment to the Uranium Suspension Agreement that would have increased the U.S. quota on imports of uranium originating in Russia from 4 million to 10 million pounds per annum. The amendment would have further depressed prices in the uranium market and impaired the ability of Canadian uranium producers to compete in the U.S. market, putting at risk recent domestic investments.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

The Record of Understanding on Agriculture

The December 4, 1998, Canada-United States Record of Understanding (ROU) and Action Plan has continued to contribute to the management of bilateral agricultural trade relations. The Consultative Committee on Agriculture established under the ROU met twice in 2000, as did the Provinces/States Advisory Group. Intensified communications resulting from these meetings have helped to better understand the bilateral issues, and have accelerated work to define solutions to emerging problems. For example, pesticide regulatory agencies on both sides of the border are continuing to work together to harmonize their approval processes. The Second Pesticide summit, held in Ottawa in April 2000, provided a forum to co-ordinate the development of solutions to trade issues arising from differing regulatory requirements in both countries.

Other positive aspects of the ROU include: the in-transit grain rail program, which moved 6,998 rail cars (approximately 650,000 tonnes) of U.S. wheat, barley and oats through Canada in 1999 and has already shipped almost 4,400 rail cars (over 400,000 tonnes) over the first eight months of 2000; the harmonization of pesticide regulations; the joint publication of data concerning U.S.-Canada cattle inventory; and the expansion of the Restricted Feeder regulations (formerly known as the Northwest Cattle project) to include additional states and provinces.

Under the action plan, both sides have agreed to remove a range of measures that restrict access for livestock, equine semen, horticultural products and nursery stock. The agreement also addresses industry concerns related to pest control products. Canadian and U.S. agencies responsible for these

issues have agreed on work plans to increase information exchange and the harmonization of their regulatory systems.

Agricultural Subsidies

Canada is increasingly concerned about the very high levels of domestic support to agriculture in the United States, especially to grains and oilseeds production, which contributes to the worldwide supply and demand imbalance that keeps prices down. That is why Canada is pursuing in the WTO negotiations significant improvements in international disciplines on trade- and production-distorting domestic support. In addition, Canada supports the view that agricultural export credits must be brought under effective international discipline, with a view to ending government subsidization of such credits. Finally, Canada remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets for certain commodities. Elimination of such subsidies is a priority for Canada in the WTO Agriculture negotiations.

Michigan Single Business Tax

On June 22, 2000, the Michigan Department of Treasury released Revenue Administrative Bulletin (RAB) 2000 - G, "Single Business Tax Base for a Foreign Person". The RAB described the provisions of the Single Business Tax (SBT) that relate to the tax base of foreign (out-of-state) persons, with the exception of trucking companies, operating in the state of Michigan for tax years beginning on or after January 1, 2000. For the most part, the RAB was non-contentious, due, in large part, to the negotiated title passage settlement reached in June 1999 which narrowed the SBT tax base of Canadian firms significantly. Nevertheless, the Government of Canada continues to seek a number of clarifications from the Department of Treasury with regard to the tax liabilities of foreign persons.

On August, 16, 2000, the Department of Treasury released RAB 2000 – H, SBT Foreign Transportation Services. On the one hand, RAB 2000 – H incorporated "world-wide miles" into the formula used by foreign transportation companies to calculate their tax base, thereby reducing the SBT liability of Canadian trucking companies to some degree. On the other hand, there remained a number of

important concerns which were not addressed by the Revenue Administrative Bulletin. Following an intense period of lobbying and negotiation between officials from the Canadian trucking industry, the Canadian government, and the State of Michigan, on October 3, 2000, a deal was reached with the Department of Treasury to delineate the tax base of Canadian trucking companies for SBT purposes. The deal, which changed the compensation side of the tax base, will see the liability of Canadian truckers in the state fall by an average of two thirds from the existing SBT legislation.

Canadian firms must be aware of their tax liability in Michigan. For more information, please visit the following Web site www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm

Marine Mammal Protection Act

The Marine Mammal Protection Act (MMPA) prohibits trade in marine mammal products regardless of species' conservation status, and therefore appears to be inconsistent with U.S. international trade obligations. For example, under the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), neither ringed nor harp seals are considered threatened or endangered in any way, and therefore no monitoring or trade restrictions are justified on the movement of products from either species. However, under the MMPA, both species are restricted, so that no imported product made from animals of these species is allowed into the United States. Canada has communicated its concerns to the U.S. Administration.

Other U.S. State Taxes

Canadian trucking companies currently face an increasing level of activity by various U.S. state tax authorities. In some cases, the taxes these states are imposing on foreign (out-of-state) corporations are creating problems, including double taxation, retroactive application, and compliance concerns, similar to those encountered by Canadian firms as a result of the Michigan Single Business Tax. The Government of Canada will continue to monitor taxation developments at the state-level to ensure that these taxes are applied in a fair and consistent manner, in accordance with internationally accepted taxation principles.

Legislative Interference

There remains a potential for legislative interference with transnational contracts, which could impact negatively on Canadian exports. For example, in 1999, Canada opposed an amendment to a federal bankruptcy bill aimed at cancelling Hydro-Quebec's \$4-billion Vermont contract. Canada was successful in opposing this amendment, which could have set a dangerous precedent of legislative interference with transnational contracts. Canada will continue to monitor any similar actions in the U.S. Congress.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Work continues between Canada and the United States on initiatives under the Shared Border Accord. Officials from both countries are actively engaged in promoting use of programs for low-risk travellers, simplifying the process for in-transit commercial goods, and exploring the use of technology and the possibility for joint inspection facilities. In November 2000, a harmonized pilot was launched to expedite transit for pre-approved, low risk travellers using the bridge connecting Sarnia, Ontario to Port Huron, Michigan. Features of the NEXUS program include common eligibility requirements, a joint enrolment process, single application form and participant card and similar sanctions. Within the Canada-U.S. Partnership (CUSP) high level dialogue is proceeding among governments, border communities and stakeholders toward establishing a common vision for border co-operation. In 2000, meetings of the CUSP were held in April in Niagara/Buffalo and in June in Vancouver. These CUSP consultations confirmed the three guiding principles of border co-operation which are: streamline and harmonize border policies and management; expand co-operation at and beyond the border and collaborate on common threats outside Canada and the United States. The CUSP will continue to meet in 2001.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the U.S.

International Trade Commission. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the U.S. International Trade Commission can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas importers may face proceedings both in the courts and the U.S. International Trade Commission.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO-TRIPs obligations, but Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of intellectual property infringements. The Canadian government will continue to monitor closely specific cases, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations.

Trade Remedies

The Canadian Government continues to monitor developments in the United States pertaining to trade remedies to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. Canada will continue to oppose legislation such as a provision of the Agricultural, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act of 2000 (the Byrd Amendment) which provides for the distribution of anti-dumping and countervailing duties to the domestic producers afforded import protection by such duties. Further, Canada made specific representations on Section 29 of the Crude Oil Windfall Tax Act of 1980 which directly subsidizes U.S. coal exports; on changes to the Russia/U.S. agreement suspending an antidumping duty order; on changes to the format for the questionnaire used by the U.S. Department of Commerce in its countervailing duty investigations; on the North Dakota Wheat Commission's petition for an investigation under Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974, as amended, investigation regarding Canadian wheat marketing practices; as well as on several sunset review proceedings regarding anti-dumping and/or countervailing duty orders

in place on Canadian products. Of the five reviews completed in 2000, three resulted in continuation of the orders while the two others resulted in revocation. Of the fifteen sunset reviews of U.S. anti-dumping and countervailing duty orders in place on imports from Canada prior to 1995, all but five have been revoked. Finally, Canadian officials assisted Canadian producers of sodium sulphate by offering advice on specific aspects of the anti-dumping duty investigation conducted by the United States during the period of review.

Trade Remedy Investigations

In 2000, only one anti-dumping investigation was conducted by the United States on imports from Canada: sodium sulphate. The investigation was terminated without the application of additional duties. Canada participated in the investigation by the U.S. International Trade Commission as to whether a safeguard measure on wheat gluten, from which imports from Canada were excluded further to the NAFTA, should be extended. Over the same period, Canada completed three anti-dumping investigations against products from the United States: contrast media; refrigerators, dryers and dishwashers; and bingo paper. The first two resulted in the imposition of anti-dumping duty orders while the other (bingo paper) resulted in a price undertaking. As well, Canada initiated anti-dumping and countervail investigations of imports of certain U.S. grain corn into western Canada. On March 7, 2001, the Canadian International Trade Tribunal (CITT) issued a finding that the subject grain corn imports have not caused and are not threatening to cause injury to Canadian producers.

Government Procurement

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both long-standing and ad hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for

Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether to offer to open Canadian provincial and local government markets.

Small Business Set-asides

The Canadian government remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions to the NAFTA and the WTO Agreement on Government Procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied competitively will subsequently be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but is typically 500 employees in a manufacturing firm (up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US\$17 million for a services firm. Recently, U.S. federal departments and agencies have not been meeting their target of awarding 23 percent of contract dollars to small business. This has already resulted in new directives on enforcement of the existing programs and may result in pressure to create new programs. In addition, the U.S. government requires that bids from contractors and major subcontractors include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is also concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the Administration on this matter.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. Since these trade agreements only require equal treatment of Canadian offers on direct purchases by the U.S. federal government included in the agreement, a wide range of other federal government procurement contains Buy American provisions.

Department of Defence Procurement

Under the Canada-U.S. Defence Production Arrangement and the Defence Development Sharing Arrangement, Canadian industry has access to this huge market for equipment and R&D. This relationship requires continuous vigilance and maintenance to prevent erosion, whether intentional or inadvertent.

Buy American Provisions in Federally-Funded Sub-Federal Procurement

Buy American provisions are attached by the U.S. federal government to federally-funded sub-federal procurement, i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations. Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded but administered by state and local government or private-sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21 Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Transit Administration and Federal Highway Administration (FHWA) grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on the condition that U.S. material and equipment is used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100 percent U.S. manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to be 100 percent U.S. content and 100 percent U.S. manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must be 60 percent U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly", formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of the opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products be of 60 percent U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local level. In 2000, the State of New York amended legislation, resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. In addition, many U.S. federal government Buy American provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Although the United States has largely completed implementing changes made to its acquisition procedures arising from legislation passed in 1994 and 1995, regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and the new procedures, which appear to limit Canadian participation. These include subcontracting requirements and simplified acquisition procedures for all procurement under \$100,000 and for commercial items to a value of US\$5 million. Canada is also concerned about the propensity for U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into unrelated legislation, such as appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm-Leach-Bliley Act, passed in 1999, was the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The Act allows foreign financial institutions to become financial holding companies (FHCs) and to engage in activities they could not before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this. Further, as required under the NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet annually to address financial services issues.

Telecommunications

Canadian services providers have encountered problems in obtaining licenses to provide telecommunications services in the United States on a cross-border basis. U.S. authorities have raised security concerns regarding the provision of some such services, with resulting delays and a lack of transparency in the licensing process, and the imposition of licensing conditions which impair Canadian exports.

In the light of the lengthy delays some Canadian companies have experienced in gaining access to the U.S. market, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concerns relate to the U.S.-build requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions (coupled with defence-related prohibitions of the Byrnes/Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Maritime transportation services will likely form part of the discussions in the current negotiations on services in the World Trade Organization, and Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise U.S. limitations on maritime transportation services that adversely affect Canadian interests.

Temporary Entry

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health-care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is

currently in place that affects only those health-care workers seeking admission to the United States on a permanent basis to perform services in the fields of nursing and occupational therapy. An indefinite waiver of inadmissibility for health-care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. This waiver is a temporary solution, and Canada continues to press its view to the U.S. Administration and Congress that the duplicative certification requirements of Section 343, as it applies to those seeking temporary entry, would violate U.S. NAFTA obligations. Our ultimate goal is to see the U.S. Administration maintain a permanent waiver of inadmissibility for those health-care workers seeking temporary admission to the United States. There has been no recent action on Section 343 by the United States. Canada has indicated its concern regarding the lack of progress on implementation of a permanent waiver of Section 343, and will continue to pursue the issue.

STANDARDS-RELATED MEASURES

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees – automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling – also provide excellent forums for trilateral co-operation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral co-operation, along with increased co-ordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO subfederal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. sub-federal standards measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase co-operative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage co-operation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

MEXICO

Overview

With his historic victory in the presidential election of July 2, 2000 President Vicente Fox has advanced a dynamic and energetic vision for a "new" Mexico. President Fox is accelerating the pace of reforms and working to further improve the investment climate in Mexico by introducing more transparent rules and improving security. Attracting foreign investment is a priority for the new administration, along with job creation, fiscal reform and the elimination of the budget deficit, government restructuring, further privatization, further reducing inflation, restoring credit markets, and a more equitable redistribution of wealth.

President Fox inherits a fairly solid economic and trade legacy. Over the last decade, Mexico has undergone the most significant economic reforms since its independence. The most courageous and meaningful has been NAFTA, which has transformed Mexico into a heavily trade-based economy. The United States accounted for over 88 percent of its exports in 1999. The success of NAFTA has been followed by the conclusion of six additional free trade agreements within the western hemisphere7 and three outside, namely with the European Union and Israel effective July 1, 2000, and with the European Free Trade Association (EFTA) likely to enter into force in July 2001. Significant market liberalization, structural reforms and privatization

have strengthened the Mexican economy, increased competition, and improved the climate for investment. Consistent and sound monetary and fiscal management characterized the six-year regime of President Zedillo.

These economic and trade initiatives now allow Mexico increasingly to differentiate itself from other Latin American and emerging country markets, to enjoy continued investor confidence and to avoid both external shocks and the economic crisis which traditionally have accompanied the end of a presidential term. Economic performance has been strong. Forecast growth for 2000 could reach 7 percent (versus 3.7 percent in 1999), and President Fox has set a target of 4.5 percent for 2001. Factors driving this growth include high export levels to a strong U.S. economy, better oil prices and increased production, increasing domestic consumption and growth in investment. Inflation had dropped to 9 percent by the end of 2000, with a target of 7 percent for 2001.

Canadian relations with Mexico have expanded in parallel to Mexico's own growth and liberalization. Since NAFTA implementation to the end of 2000, two-way trade has increased by 27 percent. In 2000, total two-way trade was \$14 billion, with Canadian exports to Mexico of \$2 billion, an increase of 27 percent over 1999, and Mexican exports to Canada of \$12 billion, an increase of 27 percent over 1999. (Discrepancies between trade figures from Statistics Canada and those from Mexico's agency, INEGI, are substantial. Research by Statistics Canada and its Mexican and U.S. counterparts point to the tendency to record the United States as the final, instead of intermediate destination, of a large quantity of Canadian exports to Mexico, thereby significantly understating the level of Canadian exports to Mexico.)

On the investment side, Canadian direct investment in Mexico has almost tripled since 1995 and approached \$3 billion in 1999. The primary sectors for this investment are energy, mining, financial services and manufacturing. Mexican investment in Canada reached \$500 million in 1999.

The Canada-Mexico Joint Ministerial Committee (JMC) was established in 1968 and meets every year or two. The JMC is the key bilateral forum for ministerial exchanges, discussion and co-operation

^{&#}x27; Group of Three (Mexico, Colombia, Venezuela); Costa Rica; Bolivia; Nicaragua; Chile; Northern Triangle (Honduras, Guatemala and El Salvador)

on matters of common interest in the political, commercial and economic fields. The most recent JMC was held in Ottawa in February 1999.

Sustained growth and further liberalization should create a range of opportunities for Canadian companies in sectors such as transportation, electrical power, oil and gas, the environment and agri-food.

Market Access Results in 2000

- The Mexican market for fixed and mobile satellite telecommunications services is now completely open to Canadian firms following the coming into effect of the 1999 Canada-Mexico agreement and the signing of technical protocols.
- Further to an agreement by the NAFTA partners to accelerate the elimination of tariffs, on January 1, 2001, Mexico eliminated tariffs for such products as batteries, certain pharmaceuticals and chemicals. Under the NAFTA, these tariffs had originally been scheduled to be eliminated on January 1, 2003. Canadian exporters of these products will benefit from improved access to the Mexican market.
- The Mexican government last year responded to concerns expressed by Canada on delays being encountered by Canadian suppliers for quota certificates for importation of beans by implementing an auctioning system (three auctions a year) for the allocation of TRQ for dry beans. This management of the tariff rate quotas ensure for Canadian exporters a more predictable and transparent mechanism. Canada hopes that Mexico will consider the option of having an open market throughout the year.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue representations to remove the ban on Prince Edward Island and New Brunswick seed potatoes and for resumption of trade based on the 1998 bilateral agreement;
- clarify Mexican requirements for certification of processed foods;
- continue to monitor Mexican legislation and regulations with respect to the labelling of the products of biotechnology;
- continue to urge Mexico to finalize its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter and to resolve issues related to implementation of the chapter;

- continue discussions for improved Canadian access for frozen french fries and apples;
- monitor the implementation of the NAFTA panel decision on the Mexico-U.S. dispute over crossborder trucking services and investment, and continue to promote market access for Canadian companies;
- work toward further harmonization and simplification of customs procedures and facilitation of cross-border movement of goods;
- work with Mexico to ensure more transparent and consistent legislation and regulation for Canadian investments in Mexico; and
- continue ongoing work between respective statistical agencies to reconcile trade data.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Seed Potatoes

Canada and Mexico concluded a bilateral phytosanitary agreement in 1998. The agreement worked well for two years. However, in December 2000/January 2001, Mexico imposed bans on imports of New Brunswick and Prince Edward Island potatoes on alleged phytosanitary grounds. Canada has been making high level representations objecting to these recent actions. Canada's position is that there is no scientific justification for these measures. We will continue representations to Mexico to allow trade from all provinces to resume under terms of the 1998 agreement.

Apples

Mexico has requested renegotiation of the work plan for Eastern Canadian apples. Canadian officials will meet with their Mexican counterparts to renew the agreement and maintain access for Eastern Canadian apples.

Frozen French Fries

Under the NAFTA, Mexico established a TRQ on french fries with an over-quota tariff of 20 percent. This tariff is due to be eliminated in 2003. Demand for frozen potato products in Mexico, especially from food service chains, has been growing rapidly and has been supplied by imports. However, market access for frozen french fries has been limited by

the small size of the TRQ, while the 20 percent over-quota tariff imposes costs to the importers and consumers. Canada has raised this issue with Mexico on several occasions and will continue bilateral discussions aimed at obtaining better market access for this product.

Processed Food Certification

Canada and Mexico agreed at the September 2000 meeting of the SPS Committee to have further bilateral discussions on Mexico's certification requirements for processed food. This continues to be a priority for Canada as we need to clarify Mexican requirements for some processed foods and discuss a range of related issues.

Customs-Related Issues

Mexico requires that all goods, prior to entering the country, be customs-cleared and have any duties paid on the U.S. side of the border, adding extra time and costs to all shipments. Mexico also currently lacks an expedited process to deal with the movement of small packages and courier goods across its border. Canada will explore ways to deal with systemic border issues.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

The engineering professions of the NAFTA parties signed a mutual recognition agreement (MRA) in June 1995 on the licensing and certification of engineers. This agreement has not been implemented on a trilateral basis due to lack of support in the United States. (Only Texas has taken steps to implement the mutual recognition agreement.) The relevant engineering bodies of Canada (the Canadian Council of Professional Engineers (CCPE)) and Mexico have been ready to implement the agreement for over two years. In the absence of consensus among U.S. engineering interests, the CCPE and its Mexican counterpart have decided to implement on a bilateral basis. This was confirmed by an exchange of letters between our respective Ministers of trade in early 1999. Canada will work with Mexico to ensure that the bilateral agreement is implemented by the Mexican Ministry of Education.

A mutual recognition agreement on foreign legal consultants has not been implemented due to objections in the United States. Canada will work with Mexico to explore whether this mutual recognition agreement can be implemented bilaterally.

Financial Services

NAFTA requires Canada, the United States and Mexico to meet annually to address financial services issues. Recognizing that Mexico has reservations under NAFTA, Canada would like to begin discussions with Mexico on the establishment of new categories of securities firms that would be open to Canadian participation.

On the insurance side, Canada will continue working toward facilitating the provision of seamless insurance transactions for motor carriers involved in cross-border trade between Canada, the United States and Mexico.

Trucking

Under Chapter 12 (cross-border trade services) of the NAFTA, the United States agreed to open its border states [Texas, Arizona, New Mexico and Californial to Mexican trucks carrying international cargo by December 18, 1995, and to its entire territory by January 1, 2000. Notwithstanding these NAFTA obligations, the United States refused to approve any new applications from Mexican trucking firms for operating authority into the United States. With the exception of five companies that had grandfathered rights (i.e. operating authority prior to 1982) and one Mexican carrier that had transit rights to operate through the United States into Canada, American law currently prohibits Mexican trucks from travelling further than 20 miles into U.S. territory. Mexico, facing protectionist pressures from its trucking industry, responded by imposing restrictions on cross-border U.S. trucking and refusing access to U.S. and Canadian trucking companies. While access to the American market for Canadian truckers was not affected, Canadian commercial interests suffered because of the dispute between Mexico and the United States. Canadian trucking companies interested in increasing their access to the Mexican market were unable to do so because of the dispute.

In September 1998, Mexico requested the establishment of an Arbitral Panel under Chapter 20 of the NAFTA. The Panel, which was formally established January 2000, considered submissions from the two disputing Parties and Canada, participating as an interested third party. The decision of the Panel was released on 6 February 2001. It ruled that the United States was in violation of its NAFTA obligations by refusing to allow Mexican trucks to operate long-haul routes between U.S. border states and Mexican destinations. The Panel acknowledged that Mexico's safety inspection system is less rigorous than that of the United States, but added that the United States had entered into NAFTA with full knowledge of those differences. Based on NAFTA obligations, the Panel concluded that the United States should not be placing broad bans on all Mexican applicants but should examine each application on a case-by-case basis to see whether the applicant meets motor vehicle safety standards.

The opening of the U.S./Mexico border to cross-border would allow interested Canadian and Mexican trucking companies access to each other's markets, and access to the Mexican-U.S. trucking market for Canadian carriers.

Access to Canada for Mexican and American cross-border trucking services remains open, provided that trucks meet Canada's transportation requirements, especially safety.

OTHER ISSUES

Government Procurement

According to NAFTA Annex 1001, Mexico should have developed, consulted with other Parties and completed its list of excluded services by July 1, 1995. This list is still pending, creating uncertainty for Canadian business. Canada will continue to press for Mexico to finalize its schedule of excluded services as early as possible.

The implementation of the NAFTA has brought improvements to the transparency and openness of the Mexican procurement process. However, Canada would like to work with Mexico to resolve certain concerns that have been raised over bid notification periods.

PEMEX and CFE Set-asides

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (1994-2002). Canada will continue to monitor Mexico's application of these set-asides.

Bid Notification Periods

Chapter 10 obligates the NAFTA parties to publish procurement tenders in a transparent way, so that qualified suppliers from the NAFTA countries have sufficient time to submit bids. A study commissioned by the Canadian government in 1997, and further work in 1999, have raised concerns about Mexico's compliance with the notification obligations. Canada continues to press Mexico for a response to our concerns.

FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS (FTAA)

Canada is one of the 34 democratic countries of the hemisphere engaged in negotiating the Free Trade Area of the Americas (FTAA). The FTAA negotiations, which were launched in April 1998, hold the potential to create the world's largest free trade area, with 800 million people and a combined gross domestic product of nearly \$17 trillion. The FTAA would build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico and Chile and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will co-exist with pre-existing agreements such as NAFTA. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by the NAFTA. The FTAA would substitute for the NAFTA in these relations only if all three parties agreed. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region is already a \$4 billion export market for Canada, and it is the destination for \$45 billion in Canadian direct investment (representing 17.5 percent of Canada's total direct investment abroad). The negotiations are to conclude by 2005.

The origins of the FTAA initiative date back to the first Summit of the Americas, held in Miami in December 1994. The Summit process was established to strengthen co-operation among the community of nations in the Americas, with the objective of promoting prosperity, democracy and development throughout the hemisphere. Detailed Plans of Action were endorsed by Leaders at both the Miami and Santiago Summits, addressing education, democracy and human rights, economic integration and free trade, poverty and discrimination and the environment. The FTAA is the most visible element of the Summit process, but its principal objectives – growth and development through enhanced economic integration – reinforce the Summit's broader objectives.

Canada is playing a significant role in the broader Summit process, with the Prime Minister hosting the third Summit of the Americas in Ouebec City, April 20-22, 2001. Canada's leadership role as first Chair of the negotiations was seen as a key opportunity to demonstrate our commitment to strengthen ties within the hemisphere, as well as to further the trade liberalization agenda. With the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress was realized and the groundwork laid for the next phase of the negotiations. The current phase of the negotiations, chaired by Argentina, concluded with the Ministerial held in Buenos Aires in April 2001. Canada continues to play an active leadership role in the negotiations and currently chairs the Negotiating Group on Government Procurement, and serves as Vice-Chair of both the Negotiating Group on Competition Policy and the Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce. Chairmanship of the FTAA process will pass to Ecuador on May 1, 2001. Logistical support for the negotiations is provided by an Administrative Secretariat, located as of March 1, 2001, in Panama City.

FTAA results in 2000

- Negotiators carried out Ministers' instructions to produce a draft, square-bracketed, text of the various issues areas of the FTAA Agreement for Ministerial review in Buenos Aires in April 2001.
- The Inter-American Development Bank approved a multi-million dollar fund to assist in the implementation of the eight customs-related business facilitation measures agreed to at the Toronto Ministerial in November 1999.

 On-going implementation by all countries of the customs-related business facilitation measures agreed to by Ministers in Toronto in November 1999.

Canada will seek in 2001

- to advance agreement on an integrated draft text of the FTAA Agreement;
- to ensure greater transparency in the FTAA negotiating process by seeking consensus for the release of the draft text;
- to seek to reinforce efforts of Hemispheric Environment and Labour Ministers to enhance co-operation in these areas;
- to obtain consensus among FTAA participating countries on the establishment of an interim FTAA committee on sanitary and phytosanitary measures (SPS) to facilitate FTAA countries' day-to-day SPS activities; and
- to reach an agreement among FTAA countries on a more effective mandate for the FTAA Committee of Government Representatives on the participation of Civil Society.

MERCOSUR

Overview

Brazil, Argentina, Paraguay and Uruguay formed the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 under the Treaty of Asunción to provide the following by 2006: free circulation of capital, labour, goods and services; a common external tariff (CET); and harmonized macroeconomic and sectoral policies. With 240 million people (compared to 380 million in the NAFTA) this customs union is Canada's largest export market in Latin America. In 2000, two-way merchandise trade between Mercosur and Canada was valued at \$3.3 billion, an increase of 8.1 percent from 1999. Imports from Mercosur increased 11.7 percent in 2000 over 1999. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Investments are concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power, telecommunications and spirits sectors. Finally, since Mercosur represents

a major potential export market for Canadian manufacturers of information technology and communications equipment, Canada will continue to encourage Mercosur member countries to adhere to the WTO Information Technology Agreement.

Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995, and already about 90 percent of all internal trade is duty-free. The exceptions to the common external tariff, such as hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. Important areas such as sugar remain exempted. The Adjustment Regime, which set transitional rules for Mercosur trade, has expired (in December 1999 for Paraguay and Uruguay and in December 1998 for Brazil and Argentina). On services, the Mercosur trade ministers approved a framework in mid-December 1997, and detailed negotiations continue. There has been no progress on the free movement of labour component in the Mercosur agreement.

Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Mercosur has also reached a framework agreement with the European Union and is looking at 2005 for full implementation. Mercosur countries have also agreed to launch free trade talks with South Africa. At the meeting of twelve South American Presidents in August 2000 in Brasilia, which was initiated by Brazil, Presidents agreed to establish a "senior officials and civilian representatives consultative forum" to explore joint actions in the area of trade and investment with a view to consolidate and deepen integration in the region. Heads of states also agreed to begin negotiations to establish a free trade area encompassing Mercosur and the Andean Community as soon as possible and before January 2002. Suriname and Guyana would eventually be invited to participate, thereby creating an "integrated economic area" throughout South America.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada-Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the Free Trade Area of the Americas, the World Trade Organization and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the Trade and Investment Cooperation took

place during the FTAA conference in Toronto in November 1999. At that meeting, the Consultative Group agreed to form two committees: one to study customs and technical co-operation; and a second to study "best practices" in trade development and promotion. In addition, it was agreed that a Business Advisory Council would be inaugurated which would provide the mechanism for business representatives to input directly into the Canada-Mercosur trade and investment relationship.

In Canada, meetings with business representatives were held in Calgary, Toronto and Montreal to seek input on the most beneficial activities which might be engaged in under the Trade and Investment Cooperation. A report on these meetings is currently being studied. Canadian and Mercosur officials continue to work toward organizing an Advisory Council meeting by the Spring of 2001 and are currently focussing on appropriate next steps.

BRAZIL

Overview

As a member of the Southern Cone Common Market (Mercosur), Brazil, the largest market in Latin America, attaches great priority to eventual free circulation of goods, services and capital within the four countries. At the present, most agricultural products have the benefit within the Mercosur countries of free access; the exception is sugar, which remains the subject of one of the major trade dispute between Brazil and Argentina. During the South American Presidential Summit in Brasilia, Mercosur leaders discussed reducing the bloc's common external tariff. However, Brazilian officials have suggested that the Brazilian government was considering asking its Mercosur partners to increase external tariffs on agricultural products. The establishment of the Mercosur common external tariff in September 1996, has already resulted in each of the member countries exceeding their bound tariff rates for certain products. As part of this process, Brazil raised the tariff for barley malt to 14 percent, 4 percent above its WTO binding at 10 percent. This situation was exacerbated in the fall of 1997, when the Mercosur common external tariff was increased by 3 percent on almost all products, resulting in an even higher tariff on barley malt of 17 percent now 7 percent above its WTO bound rate.

Canada has also raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax and its potential trade restricting and distorting effect. The amount of this tax is 25 percent of the ocean freight of imported goods. Since this tax does not apply to domestically produced goods, nor to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that this tax violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the GATT. Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff would exceed the WTO binding.

In January 1999, the Brazilian government allowed the exchange rate for the Real to float on global currency markets. This move, part of an effort to adjust federal fiscal and monetary policies, led to increased volatility in the Real's exchange rate to the U.S. and Canadian dollars. Canadian exports to Brazil decreased by 35 percent in 1999 due in large part to the currency shift. The value of the Real is stabilizing, however, and as internal prices adjust to its new value and the Brazilian economy begins to expand, Canadian exporters have seen exports rise during 2000 by 2.4 percent. The medium- and long-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

PROEX

In 1999, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) ruled that PROEX, a Brazilian export finance program that reduces financing costs for Brazilian exports under its "interest equalization" component, is a prohibited export subsidy as applied to regional aircraft. Brazil's use of PROEX to support exports of regional aircraft has cost Canadian firms up to \$1.5 billion in lost sales annually.

The Dispute Settlement Body gave Brazil until November 18, 1999 to withdraw its illegal measure. In Canada's view, Brazil failed to comply fully with the rulings. Consequently, Canada requested a compliance panel to formally assess Brazilian implementation. That panel confirmed that Brazil had not brought PROEX into compliance with its obligations. Brazil appealed the ruling, which was sustained by the Appellate Body. Brazil also contested Canada's request for WTO authority to impose

countermeasures on Brazil. In August, 2000, a WTO arbitration panel ruled that Canada could impose countermeasures totalling \$344.2 million per year as a result of Brazilian non-compliance with its obligations.

In response to Canada's challenge of PROEX implementation, Brazil challenged the compliance of Canada's revisions to Technology Partnerships Canada (TPC) and EDC's Canada Account, made in response to earlier WTO rulings that the program constituted prohibited export subsidies, as applied to regional aircraft. The panel examining Canada's implementation found that Technology Partnership Canada had been brought fully into compliance with Canada's obligations. This was confirmed on appeal. On EDC's Canada Account, the panel ruled that the revisions made were not sufficiently binding and provided a detailed set of criteria in determining whether export finance transactions will qualify for an exception from WTO disciplines on export subsidies. Canada chose not to appeal the ruling on the Canada Account and is in the process of developing a regulation to implement the guidance of the Panel.

On December 12, 2000, following the breakdown of bilateral negotiation, Canada requested and received WTO authority to impose countermeasures on Brazil up to the level of \$344.2 million per year, an amount deemed appropriate by a WTO Arbitration Panel in August 2000. On that same date, Brazil asserted to the World Trade Organization that recent revisions to PROEX bring that prohibited export subsidy into compliance with its WTO obligations. Canada disagreed with Brazil's assertions. On February 16, 2001, at Canada's request, the World Trade Organization established a panel to examine whether the revisions do, in fact, bring the program into compliance with Brazil's WTO obligations. For the latest update, visit www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification

and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, information on freight costs, costs relative to loading and unloading of the merchandise and costs relative to freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise. In practice, 80 percent of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) which was introduced in 1997. The remaining 20 percent of goods which require approval (normally goods subjected to health and phytosanitary requirements) are reviewed by the respective decision making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many exporters and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will closely monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to insure that it is applied in ways that are consistent with Brazil's international trade obligations.

Meat Certificate Validation Requirements

Canadian exporters remain concerned over the fact that the Brazilian consulates must validate inspection certificates for meat products prior to export (so-called consularization requirement). This creates additional delays and costs for Canadians in advance of shipping. Canada does not impose such a requirement on imports from Brazil or any other country. Canada considers that this requirement is contrary to common international practice and that it constitutes an unnecessary barrier to trade. Canada has made numerous representations requesting its removal. Brazilian authorities informed our Embassy in early 1999 that a change in legislation that will remove this requirement was expected in the coming months. Although Brazilian senior government officials have given repeated assurances since then, the requirement remains. Canada will continue to press the Brazilian government to confirm officially that the validation requirement for Canada has been removed.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

Canadian exporters have expressed an interest in exporting processed food containing chicken to Brazil. Brazil currently does not allow the importation of most Canadian poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed and recognized Canada's meat inspection system for poultry or approved Canadian establishments (Brazil accepts ratite meat and duck meat from Canada). Canadian Food Inspection Agency (CFIA) officials and their Brazilian counterparts are now working on a mutual review of the poultry meat inspection systems. Both countries have completed their information-gathering exercise (Canada in September 1999 and Brazil in December 1999). The next step is for the two sides to review the information, exchange reports and reach agreement on the applicable trade conditions for poultry meat. Completion of the process would allow exports of Canadian poultry (i.e. chicken and turkey) into Brazil and Brazilian poultry into Canada. Bilateral discussions are ongoing.

Brazilian Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO Members that it had withdrawn a market access concession of 750,000 tonnes of duty free importation of wheat from its WTO schedule, and would begin applying a duty, currently set at 13 percent, to importations of wheat. As a major supplier of wheat to Brazil, Canada exercised our right to request compensation for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Since that time, Canada and Brazil have held a series of consultations, but have not yet agreed on a settlement. Canadian exports of wheat to Brazil in 1999 were valued at \$182.9 million, a decrease of more than 57 percent from those of the previous year.

Telecommunications Services

Brazil has made considerable progress in the deregulation of its communications industry, and a number of Canadian telecommunications services companies and equipment suppliers are active there. In the 1997 WTO Negotiations on Basic Telecommunications, Brazil made an offer of commitments on telecommunications. However, as a result of the enactment of its 1997 General Telecommunications Law, Brazil submitted in July 2000 a revised Schedule of Specific Commitments, with the request that this replace its earlier offer. Canada is considering this new proposal.

INVESTMENT

In 1999, Canadian foreign direct investment in Brazil was approximately \$3 billion. Due to the significant levels and long history of Canadian investment in Brazil, it is regarded as one of Canada's priority countries for concluding a Foreign Investment Protection Agreement. Negotiations were initiated in June 1998 and are ongoing.

ARGENTINA

Consistent economic policy since 1991 has brought Argentina to a certain level of economic stability. The Currency Convertibility Plan of 1991, which pegged the peso to the U.S. dollar, has successfully reduced formerly rampant inflation and generated local and foreign investor confidence in the overall direction of federal government policy-making. Prospects for Canadian exporters remain relatively promising over the medium- and long-term, however, especially in the investment sector, where Argentina is one of the leading emerging markets for foreign direct and indirect investment opportunities.

However, Argentina remains plagued by a general economic malaise affecting consumers and small and medium-sized enterprises. This has been as a result of a perceived lack of strong leadership and difficulties in policy co-ordination between federal and provincial governments. As well, due to its heavy reliance on Brazil's economy, and that nation's currency crisis in 1999, Argentina's industrial production has suffered considerably, a fact not aided by relative inefficiencies within certain sectors of the economy. This recent sluggish economic performance had dimmed somewhat investor confidence in Argentina, although the US\$40 billion, IMF-sponsored debt refinancing package announced in December 2000 has had a significant effect in reducing Argentina's country risk lending rate and its consequent image in the international bond market.

Bilateral Trade

Bilateral trade between Argentina and Canada increased markedly during the 1990s. From \$173 million in 1989, two-way trade reached \$642 million by 1997 and totalled \$602 million

in 1998. Reflecting the economic recession in Argentina in 1999, trade retracted to \$515 million in 1999 but reached \$596 million in 2000.

Approximately 50 percent of Argentine exports to Canada are agri-food products; a further 23 percent are leather products; and the balance includes steel-mill products and crude petroleum. Canadian exports to Argentina include machinery, agricultural products, minerals and metals, telecom equipment, mechanical and electrical appliances, newsprint, plastics and chemicals. In addition, during the last four years, there have been discussions on co-operation between Canada and Argentina on their common interests in the areas of nuclear energy, geoscience, mining, fisheries, space, high technology and, most recently, in agriculture and the environment.

Prime Minister Chrétien led trade missions to Argentina in January 1995 (\$394 million in business deals) and January 1998 (\$143 million in business deals). During the latter, companies from all 10 provinces signed agreements, a first for Team Canada. The Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, led a business mission to Argentina in March 1999 and visited Argentina again in July of the same year. Argentine President De la Rua, accompanied by a business delegation, completed a two-day working visit to Canada in September 2000.

INVESTMENT

Argentina is an important investment location for Canada. In 1999, Canadian direct investment in Argentina totalled \$2.465 billion, relatively unchanged from 1998 (\$2.496 billion). In 1990, Canadian investments in Argentina amounted to a mere \$123 million. Canada now ranks as the seventh most important foreign investor in Argentina. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. The forest sector may soon offer potential for further Canadian investment. Generally, Argentina presents an open market to foreign investors, who are free to enter the country through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. While foreign firms may also participate in publiclyfinanced R&D programs on a national treatment

basis, Argentina reserves the right to maintain exceptions to national treatment for real estate in border areas, air transportation, shipbuilding, nuclear energy, uranium mining and fishing. Technical discussions on upgrading the existing Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) between Canada and Argentina were last held in January 1998. Canada has been pressing to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already positive bilateral investment relationship.

The Fiscal Convertibility Law, adopted by the Argentine Congress in October 1999, is another measure that the government introduced to encourage foreign investment in Argentina and to build investor confidence. It was expected to act as a fiscal discipline, mandating strict controls on public sector deficits in the following three years and fiscal balance by 2003. In the fall of 2000, the Chamber of Deputies passed a government-sponsored package of tax cuts aimed at promoting investment and economic growth, which fall in line with requirements for fiscal discipline laid down by the IMF-sponsored aid package. The plan attempts to generate domestic confidence, remove public- and private-market inefficiencies, and improve investment conditions. It has met with limited success thus far, and economic growth is not guaranteed.

CHILE

Overview

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and its two parallel agreements on environmental and labour co-operation are now nearly four years old. On July 5, 1997, under the CCFTA, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated, the fourth and fifth round of cuts were made on January 1, 2000 and 2001. Tariffs on most other industrial and resource-based goods will be phased out by 2003.

As a result of a November 4, 1999 agreement, Canada and Chile have accelerated the elimination of tariffs on a selection of products. For example, through the Committee on Trade in Goods and Rules of Origin, Canada and Chile agreed to accelerate the elimination of tariffs on turkey poults and hatching eggs, feed peas, fresh or chilled tomatoes, peaches, plums, sloes, certain colour pigments, certain articles of plastic and a number of textile products. Eight committees and working groups are in place to carry out any outstanding implementation elements of the Canada-Chile Free Trade Agreement and to resolve problems before they escalate into formal disputes. Progress has also been made in fulfilling CCFTA obligations in such areas as agreeing to model rules of procedure for settlement of disputes, the publication of documentation on temporary-entry procedures and establishing mutually compatible procedures for recognition of test reports in the telecommunications sector. Chile has also demonstrated its willingness to facilitate trade by agreeing to lower its visa-processing fees from US\$650 to US\$100.

The implementation of the Canada-Chile Free Trade Agreement has precipitated a new era of bilateral co-operation with Chile. The total value of two-way trade in goods between Canada and Chile reached \$1 billion in 2000. Canada's exports of goods totalled \$445 million and imports reached \$555 million in 2000. Canada foreign direct investment in Chile was \$4.6 billion in 1999. In the past two years, over 70 percent of Canadian investment has been in the mining sector, resulting in spin-offs for Canadian companies in other manufacturing and services sectors. Significant Canadian investments were also directed to the energy and information technology sectors. While it is too early to assess the impact of the Canada-Chile Free Trade Agreement on the bilateral trade and on investment, clearly the short term trends have been very encouraging.

The entry into force on January 1, 2000 of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA), the first of Chile's new generation of tax treaties, meets one of the key commitments contained in the Canada-Chile Free Trade Agreement. This convention facilitates the growth in trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies who do business in each other's countries.

In 1998, the Chilean government announced that it will reduce its uniform most-favoured-nation tariff by 1 percentage point per year until the tariff reaches

6 percent in January 2003. Under this schedule, the non-preferential most-favoured-nation rate for all goods entering Chile was 9 percent in 2000. In two cases, bread mixes and cereal preparations, these most-favoured-nation reductions will trigger guaranteed minimum margins of preference for Canadian goods in the years 2001, 2002 and 2003. In these two cases, Canada will seek to ensure that Chile honours its CCFTA obligations by adjusting downwards the preferential rate for Canada.

Market Access Results in 2000

- On January 1, 2000, the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA) came into effect.
- On May 11, 2000, the Chilean Central Bank, with the approval of the Minister of Finance, announced the removal of the one year minimum holding requirement for foreign capital, a measure that Canadian investors had long lobbied for removal of.
- In July 2000, Chile rescinded the tax on Canadian gold coins.
- In January 2001, the Chilean government granted Canada with an exclusion on a provisional safeguard measure imposed in 1999 on wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar as well as on powder and UHT fluid milk.
- On January 23, 2001, the Chilean congress passed new legislation in response to a WTO panel on discriminatory liquor taxes which will result in a final rate of 27 percent applicable to all spirits as of March 2003.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- encourage Canadian and Chilean professional services providers, particularly engineers, to continue work on developing mutually acceptable standards and criteria for licensing and certification of professionals;
- continue to make representations to Chile to remove its ban on Canadian fish eggs;
- explore the possibility of a further round of accelerated tariff reduction;
- ensure that Chile's implementation of the WTO panel ruling regarding liquor taxes complies with Chile's WTO obligations; and

complete the roster of panellists for CCFTA dispute settlement purposes.

Safeguards

In 1999, Chile imposed a safeguard measure on products subject to its price band system, i.e. wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar. Canada asserted that imports from Canada should have been exempt under the provisions of the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA).

The Chilean government extended the safeguard on the price band products for another year. Although Canada was given an exemption on edible vegetable oils and sugar, Chile did not offer an extension to Canada on wheat. Canada still maintain the view that imports of wheat from Canada should have been exempted from the measure and therefore has formally requested compensation from Chile as provided for under the Canada-Chile Free Trade Agreement.

In July 2000, Chile also imposed a provisional safeguard measure on powder and UHT fluid milk. Again, Canada asserted that imports from Canada should have been exempt under the provisions of the Canada-Chile Free Trade Agreement. Argentina, also subject to the provisional safeguard, requested consultations with Chile to discuss the WTO consistency of this measure. Consultations were held in November under the WTO Safeguards Agreement. Canada, along with other affected countries participated in these consultations. Canada was eventually granted an exclusion from the definitive measure in January 2001.

Taxes on Alcoholic Beverages

Canada, United States and Peru participated as third parties in a WTO case brought by the European Union contending that Chile maintains a tax regime that discriminates against imported alcoholic beverages. In June 1999, a WTO panel ruled that the different taxation system on imports afforded protection to Chile's domestic production and constituted a violation of Chile's WTO obligations. The panel's findings were upheld by the Appellate Body on December 13, 1999. A WTO arbitrator ruled that Chile had 14 months (i.e. until March 21, 2001) to bring its taxation regime into conformity with the World Trade Organization. On

January 23, 2001 the Chilean congress adopted new legislation providing for a final rate of 27 percent applicable to all spirits as of March 2003. In the meantime, the tax rate for whisky and other imported spirits (currently 47 percent) will be progressively reduced to that level. While the World Trade Organization had given Chile until March 21, 2001 to implement a non-discriminatory tax regime, the European Union has agreed to grant an extension in an effort to accommodate Chile's adjustment concerns.

Gold Coins

In 1999, the Chilean Internal Taxation Service (SII) ruled that a 50 percent luxury tax and 18 percent value-added tax (VAT) should be applied retroactively to imported gold coins produced by the Royal Canadian Mint, while similar gold coins produced by the Chilean Mint were not taxed. Canada made representations to the Chilean government seeking an end to the discrimination. In response to representations from the Government of Canada, Chilean authorities rescinded the discriminatory tax on Canadian gold coins in July 2000.

Salmon and Trout Eggs

In July 2000, Chile amended its regulations so as to subject all imported fish eggs to a case-by-case scrutiny and quarantine, effectively preventing access to their market. Canada's position is that there is no scientific justification for the restriction, and is making representations to Chilean authorities requesting its removal.

CARIBBEAN AND CENTRAL AMERICA

Overview

With few barriers to trade, English as a common language, legal codes and business practices similar to Canada's and Canadian banks well-established in the region, the Caribbean Community (CARICOM) is a welcoming market for Canadians and can be a good starting point for new exporters. The 15 members of CARICOM are: Antigua and Barbuda; Bahamas; Barbados; Belize; Dominica; Grenada; Guyana; Haiti (all but ratification); Jamaica; St. Kitts and Nevis; St. Lucia; St. Vincent

and the Grenadines; Suriname; Trinidad and Tobago; and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

Annual two-way merchandise trade between Canada and CARICOM countries amounted to \$937 million in 2000 with Canadian exports totalling \$354 million and imports \$583 million. Potential for services exports also continues to grow as over \$200 million in Canadian consulting, engineering and contracting sales are awarded annually.

Totalling at least \$25 billion, Canadian investment in CARICOM countries as a group exceeds our investment in all other countries except the United States and the United Kingdom. The leading area for investment is financial services (e.g. banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. Canadian investment diversified in the 1990s to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors.

The Dominican Republic

With gross domestic product growth reaching 8 percent in 2000 and worldwide imports of goods and services totalling US\$9.6 billion in 1999, the Dominican Republic offers one of the Caribbean's largest and fastest growing markets and duty-free manufacturing zones. However, two way trade between Canada and the Dominican Republic remains modest at \$177.1 million in 2000, with Canadian exports of \$81.6 million and imports of \$95.6 million. Canadian investment in the Dominican Republic is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism. Canadian wood products are subject to unnecessary trade restrictive phytosanitary measures in the Dominican Republic. Discussions have been initiated with the Dominican Republic phytosanitary authorities with a view to addressing Canadian concerns.

Cuba

Cuba is Canada's largest market in the Caribbean, and Canada is Cuba's biggest foreign investor worldwide. Canadian exports to Cuba totalled \$328 million in 2000. In spite of Canadian successes in Cuba, however, business dealings in a centrally controlled economy can be difficult, especially for the inexperienced exporter.

CENTRAL AMERICA

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama are emerging economies with generally good economic growth. Canadian exports to the region reached \$316 million in 2000 and continue to increase. However, import barriers exist in traditional sectors, particularly agricultural products such as milk and pork in Panama, pork in Guatemala and frozen food (french fries) in Costa Rica. In the mining sector, notably in Costa Rica, Canadian firms have experienced difficulty in obtaining operating permits.

In order to facilitate access to the Central American markets, Canada entered into free trade negotiations first with Costa Rica in early 2000, and later in the year with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. The conclusion of free trade agreements with these countries will signal Canada's continued commitment to the hemisphere and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly in respect of our small and medium-sized businesses. More details on these negotiations and the relevant markets are set out below.

FREE TRADE AGREEMENTS (FTAS)

Canada's goal of furthering global trade and investment liberalisation is significantly advanced by the establishment of bilateral and regional free trade agreements (FTAs). Aside from opening international markets for Canadian exporters and increasing domestic economic growth, FTAs complement and assist in accelerating the broader process of promoting prosperity and sustainable development worldwide and competitiveness. Canada is currently negotiating FTAs with Costa Rica and the Central American four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua), and has launched discussions with the Caribbean Community and Common Market (CARICOM) towards the negotiation of a free trade agreement. These bilateral FTAs will remove unnecessary barriers to trade while respecting the ability of all parties to regulate in the public interest. This will open markets for Canadian exporters, while at the same time, moving forward negotiations of the Free Trade Area of the Americas (FTAA), itself an important component of the Summit of the Americas process.

Costa Rica

After several months of extensive consultations with Canadians, the Minister for International Trade announced on June 30, 2000 the launch of free trade negotiations with Costa Rica. The negotiations are well underway and could conclude as early as spring 2001. In 2000, Canadian exports to Costa Rica totalled \$86 million and imports were \$183 million. In the negotiations, Canada is seeking to secure preferential access for Canadian businesses to the Costa Rican market and the elimination of tariffs on key Canadian exports, such as paper products, auto parts, plastics, wood and agricultural products. Canada is also striving to establish a comprehensive framework on competition policy that could serve as a model for the region. Trade facilitation is another area where Canada is seeking to reach an agreement. Specifically, negotiators are working to develop a regulatory framework with specific provisions on trade facilitation as a means of eliminating trade barriers and promoting a freer and smoother exchange of goods, services, investments and business people between our countries. Side agreements to address labour and environmental issues are also being pursued.

El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua

In September 2000, at the Canada-Central America Summit, Canada agreed to move ahead bilaterally toward free trade with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. An initial meeting was held with Central American negotiators in early December. Domestic consultations were subsequently initiated with business, citizen-based organizations and individual Canadians, as well as with the provincial and territorial governments, to gauge their opinions and obtain advice and views on priorities, objectives and concerns to help define the scope of this initiative.

Although the region has previously constituted a relatively small market for Canadian goods, Canada's efforts to expand its role in Central America have been paying dividends. In 1995, Canada exported \$94 million worth of goods to these four Central American countries, while imports were valued at \$197.3 million. In 2000, Canada's exports to Central America increased to \$173.7 million and imports were worth just

over \$443 million. Main Canadian exports include wheat, telecommunications equipment, newsprint and other paper products, potash, processed foods, fruits and vegetables and plastics. Canadian imports include fruits and vegetables, clothing, sugar, electronic components, tobacco and coffee.

CARICOM

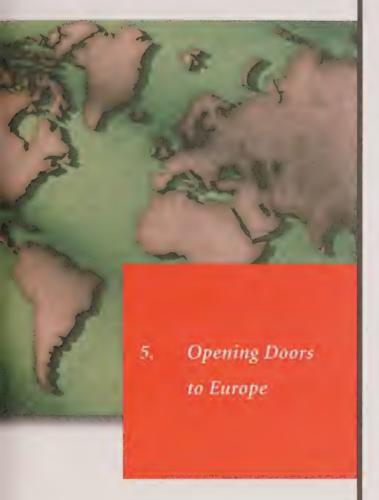
At the Canada-CARICOM Summit in Jamaica on January 19, 2001, Prime Minister Chrétien and the Heads of Government of the Caribbean Community and Common Market (CARICOM) countries agreed to initiate discussions toward bilateral free trade, Canadian and CARICOM representatives held a preliminary meeting in March 2001 in order to develop a framework agreement that will constitute the basis for free trade negotiations. Concurrently, domestic consultations will be launched in order to obtain advice and views on priorities, objectives and concerns with respect to this initiative. Two-way trade between Canada and CARICOM is significant, amounting to \$938 million in 2000. In 1999, Canadian investments in the region total close to \$25 billion. Moreover, some \$200 million in consulting and engineering contracts in the Caribbean are won by Canadian firms annually. Leading Canadian exports to the region include fisheries and agri-food products, telecommunications equipment, computers, paper including newsprint, furniture and pharmaceuticals, while our imports are led by gold, alumina/bauxite, fisheries and agri-food products, mineral fuels, petroleum oils, steel rods and industrial chemicals.

Market Access Results in 2000

■ Reached an agreement with Costa Rica on the sanitary requirements for Canadian meat.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- conclude free trade agreements with Costa Rica;
- advance FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua;
- advance discussions with CARICOM on a framework for FTA negotiations;
- pursue discussions with Dominican Republic on barriers to the import of Canadian wood products;
- work with Guatemalan counterparts to reach agreement on the sanitary requirements for Canadian meat imports; and
- continue to press Panama for the removal of restrictive import permit requirements, sanitary and phytosanitary measures, and other trade barriers adversely affecting Canadian exports of agri-food products.



EUROPEAN UNION

Overview

he European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in both gross domestic product (GDP) and population. As a group, the fifteen EU Member States continue to rank as Canada's second-most important trading and investment partner after the United States. Two-way trade in goods amounted to \$55 billion in 2000. Canada's merchandise exports to the European Union amounted to \$21 billion, while imports totalled \$34 billion. The European Union is also the second-largest source and destination of foreign direct investment for Canada. In 1999, cumulative foreign direct investment from the European Union amounted to \$45.2 billion, while Canadian direct investment in the European Union grew to \$48.9 billion.

Several major trade and economic developments in the European Union have implications for Canada, including economic and monetary union (EMU), market distortions in the agriculture sector arising from domestic support, protective tariffs in certain sectors, the further development of the single market, negotiations on enlargement and new regional trade agreements, and the imposition of EU import bans/restrictions based on its interpretation of the precautionary approach. The European Union will continue to grapple with the question of institutional reforms, which the accession of new members makes necessary if the European Union is to function effectively in future.

The euro is now the official currency of 12 of the 15 EU Member States. On January 1, 2001, Greece became the 12th country to adopt the euro leaving only Denmark, Sweden and the United Kingdom as non-members. Euro notes and coins will begin circulating in 2002. Together with the private sector, the federal government is helping to ensure that Canadian business is prepared for the changes that the euro may bring to trade and investment.

Regarding enlargement of the European Union, negotiations are underway with Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria and Romania. Turkey is also an official candidate for membership, although negotiations

with it will begin only after the EU's political criteria have been met. While reluctant to establish a precise date, Member States agreed at the December 2000 Nice Summit that they hoped that those candidates deemed ready to join by the end of 2002 will be able to do so before the next European Parliamentary elections scheduled for 2004. The European Union is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world. In recent years, agreements have been reached with Mexico and South Africa and with developing countries who are members of the ACP bloc (Africa-Caribbean-Pacific). Economic ties with Switzerland have also been deepened through a series of bilateral agreements. In addition, the European Union is engaged in negotiations with the Mercosur countries and Chile. In consequence Canada is only one of eight economies which does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada-EU trade relations are managed under the WTO agreements, as well as the bilateral 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation, which established a structure of consultative committees. The 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the *Canada-EU Action Plan* set goals for broadening Canada-EU relations not only in the trade and economic areas, but on a broad range of foreign and domestic policy issues as well.

The EU-Canada Trade Initiative (ECTI), launched in December 1998, established a sub-set of objectives for market access and economic co-operation drawn from the action plan which were considered achievable within a reasonable time frame. These objectives include: regulatory co-operation, services, government procurement, intellectual property, competition issues, cultural co-operation, business-to-business contacts, and electronic commerce. ECTI also calls for regular consultations between both parties on multilateral trade issues.

A report on progress made under ECTI is submitted to trade ministers at each twice-yearly Canada-EU Summit which also set priorities for the coming period. Under ECTI, both sides will be looking to continue co-operation toward a professional services mutual recognition agreement, setting out ways to increase cultural co-operation, continue dialogue on biotechnology and work toward revising. The review

of ECTI objectives reflects the fact that many of ECTI's initial goals have already been achieved.

The establishment of a dialogue between the respective business communities has been a key ECTI objective. A Canada-Europe Round Table (CERT) has been established, which brings together firms from a range of sectors who support the development of the Canada-EU economic relationship. CERT is currently in the process of expanding its membership base and setting itself on a sustainable financial footing.

The Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, and his counterpart, the EU's Commissioner for Trade, meet frequently to discuss bilateral and multilateral trade questions, most notably at the twice-yearly Canada-EU Summit meetings. The most recent meeting was held in Ottawa in December 2000, when prospects for a new multilateral trade round and progress under the EU-Canada Trade Initiative (ECTI) were key agenda items. Canada-EU trade questions are also dealt with by officials through the Joint Cooperation Committee (JCC) and the Trade and Investment Sub-Committee (TISC), as well as in other sectoral working groups.

Market Access Results in 2000

- In March 2000, the European Union enlarged its annual TRQ for cooked and peeled shrimp to 5,000 metric tonnes at a 6 percent tariff (compared with the standard 20 percent tariff rate), an increase of 1,000 MT from the 4,000 MT quota set for 1999.
- Discussions have been held throughout 2000 on a wide range of wines and spirits objectives. A key Canadian breakthrough has been to achieve access to the European Union for icewine.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- seek the elimination of export subsidies and the reduction of production-distorting domestic support through the WTO agriculture negotiations;
- continue discussions toward agreements that will improve market access for Canadian wine and spirits;
- complete the implementation of the 1998
 Canada-EU MRA by finalizing the confidence building phase;

- encourage professional associations in Canada and the European Union to work toward agreements concerning the mutual recognition of qualifications; and
- continue co-operation with the European Union in the field of e-commerce pursuant to the agreed work plan.

A number of barriers to trade exist in the European Union that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resource sectors. In the wake of past food-safety scandals in the European Union, Commission and Member State positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence.

New multilateral trade negotiations will offer the best opportunity to improve Canada's market access on a wide range of industrial and agricultural goods. Bilateral liberalization efforts under ECTI will also make a contribution.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy and Subsidies on Agricultural Products

In March 1999, the EU heads of state approved Agenda 2000 EU Common Agriculture Policy (CAP) reform. The approved policy was disappointing in that it resulted in only modest reductions to agriculture price supports and allowed direct production-linked subsidies to remain. As a result, the Common Agricultural Policy will continue to restrict access to the EU market for most Canadian agricultural products and distort third country markets. Canada will pursue the reduction of market-distorting domestic support and the elimination of all export subsidies through multilateral negotiations on agriculture, which commenced in 2000.

Wine and Spirits

Canada and the European Union have been engaged in renewed efforts to reach agreements on wine and spirits over the past year. High level discussions took place in late 2000/early 2001, including at the December 2000 Canada-EU Summit in Ottawa, with a view to gaining early access for Canadian icewine. On February 27, 2001, a significant hurdle was

cleared when the EU wine management committee (comprising all Member States) did not oppose the legislative changes necessary to allow the import of Canadian icewine. The European Commission is expected to adopt these legislative changes soon. Other issues being discussed include oenological practices and the protection of names. The European Union has also raised concerns related to certain provincial liquor board policies. Objectives on the spirits side include the recognition and protection by the European Union of the term "Canadian whisky".

Fish

Canadian exporters of fish, shrimp and seafood products continue to be disadvantaged by high EU tariffs. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 12 percent to 23 percent. Coldwater shrimp exports are faced with tariff rates of up to 20 percent, depending on the product form. Primarily because of these barriers, Canadian fish and seafood exports to the European Union have declined since the beginning of the decade, stabilizing around the \$300 million level. It will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the European Union for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the European Union opened a 4,000-tonne autonomous TRQ for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6 percent if imported for further processing in the European Union. EU Member State fisheries ministers decided in December 1999 to extend the TRQ for a further three years and to increase the quantity to 5,000 tonnes annually. Canada will continue to actively pursue renewal and improvement of the TRQ as an interim measure until we have an opportunity to try to obtain unrestricted duty-free access for this product via WTO negotiations.

Aluminum

Reduced tariffs on aluminum ingot and other nonferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, for example, the government will continue to support the Canadian industry's efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the European Union to urge the European Commission to suspend the 6-percent tariff.

Genetically Modified Canola

The European Union has yet to approve all of Canada's genetically modified (GM) canolas currently in production, and thus Canada is unable to export canola to the European Union. Canadian canola exports to the European Union peaked in 1994 at \$425 million. Canada's position is that there are no health, food safety or environmental reasons why GM canolas under commercial cultivation in Canada should not be approved for the EU market.

The EU Commission has taken a scientific approach on a case-by-case basis regarding GMO approvals. The Commission has released two favourable scientific reports which state that two GM canola varieties already under cultivation in Canada do not pose a health nor environmental risk. Member States have acted together to form blocking minorities which prevented the passage of approvals.

The European Union approval process for GMOs has been stalled in this way since March 1998. In an effort to unblock the approval process and gain public confidence in GMOs, the EU Commission proposed revised EU legislation for GMO approvals (EU 90/220) in July 2000. This directive sets out a step-by-step process that the EU biotechnology industry must follow to ensure that each new GM product does not pose a risk to the environment, which is more onerous than the previous directive.

On February 14, 2001 the European Parliament formally approved this revised directive for which Member States now have 18 months to pass into national law. Thus, at a minimum, the EU GMO approval regime will remain blocked until the fall of 2002.

Canada's largest export markets for canola (Japan, the United States and Mexico) have accepted the varieties under commercial cultivation in Canada. In 1999, some 60 percent of Canadian canola acreage was grown with canolas with novel traits. Canada continues to express its concerns to the European Union at the highest levels regarding this market access barrier for genetically-modified canola varieties currently cultivated in Canada.

Chrysotile Asbestos

In the European Union, eleven Member States (Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Italy, Luxembourg, Netherlands, Sweden

and the United Kingdom) have severely restricted or banned the use of chrysotile asbestos. In the summer of 1999, the European Commission adopted an amendment to its directive on asbestos calling for a total ban among its Member States by January 2005. Canada's exports to the European Union of asbestos and asbestos products amounted to some \$44 million in 1995.

The Canadian government, in partnership with the Government of Quebec, the asbestos industry, labour unions and the affected communities, seeks to maintain market access for chrysotile asbestos products to the European Union.

Canada considers that the bans imposed by many EU Member States and the Commission cannot be justified by scientific risk assessments and are not proportional to the potential risks presented by chrysotile asbestos in specified applications. In Canada's view, the scientific evidence favours a controlled-use approach to chrysotile asbestos. In consequence, the federal government has pursued every opportunity to persuade the European Union and individual Member States to maintain controlled-use policies instead of imposing bans.

At Canada's request, a WTO dispute settlement panel was established to resolve the dispute on the ban of chrysotile asbestos by France. In its final report of September 18, 2000, the Panel concluded that the decree banning asbestos in France was in conformity with the WTO agreements. On October 23, 2000, Canada appealed certain aspects of the Panel ruling. In its report issued on March 12, 2001, the Appellate Body upheld the main conclusion of the Panel on the conformity of the French decree with the WTO agreements.

Bans and Restrictions on Certain Non-Ferrous Metals

The European Commission has proposed a number of directives (on batteries and accumulators; waste management of electrical and electronic equipment; and end-of-life vehicles) that provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances, including lead, mercury and cadmium, of which Canada is an exporter. These substance bans, if implemented in their proposed form, would have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products making use of them. While

Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks and is concerned that such measures may be more trade restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

Canada is of the opinion that the phase-out and ban of these materials in electrical and electronic equipment may result in negative environmental impacts by forcing adoption of substitutes that could have a more detrimental environmental impact than the substances they replace. Moreover, the phase-out and ban measures will have significant adverse trade implications affecting the design, manufacture, production and distribution of all electrical and electronic equipment around the world. Inasmuch as the draft directives mandate the selective treatment of individually identified materials and components, this represents an infringement into the manufacturing/production cycle of resource recovery and, as such, is an overly and unnecessarily prescriptive approach.

The draft directives refer to a "producers' responsibility network", but it is not clear who will be responsible for the creation of the end-of-life collection, the take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the draft directives set out. Canada is concerned by its potential to create a closed market for raw material resources whose access is limited to those treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network". The draft directives also appear to contain export restrictions which may be inconsistent with international trade rules.

Canada has repeatedly requested information from the European Commission about the scientific foundations that may justify the prohibitions contained in the draft directives. However, no information to date has been offered. In the absence of comprehensive and scientifically sound risk assessments, Canada considers that the Commission is acting prematurely. Some of the draft directives are now before committees of the European Parliament. As discussions are still taking place within the European Union on the substance and the implementation of these draft directives, Canada will continue to monitor them and convey its concerns to the Commission, the Parliament and the Member States at the various stages of the EU decision making process.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program". Items covered include a number of paper products (e.g. sanitary papers). The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria and is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the European Union adheres to the WTO Technical Barriers to Trade Agreement's Code of Good Practice in its ecolabelling programs, particularly provisions dealing with transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

There is an ongoing marketplace demand in Europe, especially within the United Kingdom, Germany and the Netherlands for forest products to carry some kind of assurance by virtue of being certified that the product has been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. While the demand for such evidence represents a level of scrutiny not applied to other raw materials used in competitive products, the Canadian industry is endeavouring to address this demand, in most instances using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Forest certification represents a major challenge given the magnitude, diversity and complexity of the Canadian forest and the need to ensure that forests are evaluated using criteria and indicators relevant to the forest area in question. It is worthy of note that some 90 percent of the Canadian forest is publicly owned and the industry currently operates within a highly regulated forest management environment that is based on sustainable development criteria and subject to ongoing improvement.

The Canadian concern, however, is that certification itself not be used as a market access barrier thereby placing Canadian product at a disadvantage in export markets. Barriers in the form of raw material

specifications based on local conditions or inappropriate criteria is an outstanding issue. So too are barriers in the form of procurement policies adopted by buying groups or public bodies which specify that all product must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. Canada would be concerned about any measures requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods.

Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification of Organic Food Products

EU regulations allow for imports of organic products from EU-listed third countries authorised to export to the European Union and from non-listed third countries. Canada is currently not on the EU list, hence exports of Canadian organic products to the European Union need to be certified and Canadian exporters must work through individual Member States to obtain clearances to import certified organic products on a case-by-case basis. EU organic legislation requires that organic product certifiers meet criteria as certification bodies defined by EN45011/ISO 65. EU Member States are implementing this requirement. The case-by-case approval has from time to time created market access difficulties for Canadian organic exports.

Canadian exporters will have to continue to meet Member State requirements for organic imports until Canada appears on the EU list of third countries authorised to export to the European Union. To meet EU requirements for a listed country, Canada has to demonstrate that the recently developed "Canadian Standard for Organic Agriculture" [ratified in 1999 by the Standards Council of Canada (SCC)] meets EU or equivalent organic production standards; and that Canada has an accredited certification body for organic agriculture. Canada should be able to meet the first EU requirement as the Canadian Standard for Organic Agriculture is consistent with international standards (ISO 65 standard and Codex alimentarius).

The second requirement is not yet met as the Canadian Organic Advisory Board (COAB), a non-profit advisory body representing the interests of organic production and certification groups in Canada, only recently submitted an application for accreditation to become the first Standards Council of Canada accredited certification body for Canadian organic products. The accreditation process is expected to be a time-consuming taking up to 2-5 years for completion.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

Discussions between the European Union and Canada were initiated in 2000 to explore the interest of our respective professional services providers to develop mutual recognition agreements (MRAs). Following domestic consultations on both sides, interest has been expressed by the architecture and engineering professions to explore the feasibility to initiate discussions towards the development of an agreement. These professions have significant export interest and experience in each others markets and are signatories to existing MRAs. For example, Canadian engineers have concluded recognition agreements with their French and U.K. counterparts.

Discussions between the professional bodies are at an early stage. Both sides have agreed to exchange information regarding their respective regulatory regimes on matters such as accreditation, licensing and qualification requirements and procedures. This is a necessary first step to fully understand the commonalities and differences of their regimes. It is expected that the discussions will be on-going through 2001.

The Canadian government has long encouraged national and provincial professional bodies to engage in the development of mutual recognition agreements with their respective foreign counterparts as a means to facilitate and enhance their ability to export their services in foreign markets. Because these agreements are between respective professional associations, and hence are not intergovernmental in nature, the government's role is to facilitate and encourage the development of MRAs.

SANITARY AND PHYTOSANITARY IMPORT REGULATIONS

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except Western Red Cedar, be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode (PWN). This requirement has effectively eliminated Canadian exports of untreated softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in untreated lumber. However, the European Union has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. Government officials will work with industry and provincial representatives to assess next steps.

Beef Hormones

In 1989, the European Union banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with growth-promoting hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the World Trade Organization, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the SPS Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

In August 1999, because the European Union did not implement the WTO rulings, and given the absence of an acceptable offer of compensation as an interim solution, Canada imposed retaliatory tariffs on a list of imports from the European Union, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings.

As of March 2001, the European Union has still not implemented the WTO rulings and Canada's retaliation remains in effect. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef. For more information, www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement.

A second meeting of the JMC was held in Halifax in October 2000. There was agreement to continue joint work by developing a list of commodities which reflect shared priorities and for which an agreed approach to equivalency can be undertaken. Agreement was also reached on ways to move ahead to improve the exchange of information and notifications. As future work, it was agreed, as a matter of priority, to establish three technical working groups to focus on audit/verification, information exchange/notification and equivalency.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot (BRR) and potato spindle tuber viroid (PSTV).

Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union.

In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. The European Union published its Decision in November 1999 which authorises four Member States (Italy, Portugal, Greece, Spain) to import seed potatoes originating from Canada for the next three-year seed-potato marketing season or shipping periods (January 15, 2000 to March 31, 2000; December 1, 2000 to March 31, 2001; and again December 1, 2001 to March 31, 2002). Historically, Italy and Portugal are the only Member States who take advantage of the derogation. For the January-March 2000 shipping period, Portugal was the only Member State to use the derogation and imported 282 tonnes from Prince Edward Island. Italy missed the shipping season for the January-March 2000 shipping period as it was late in implementing the Commission Decision in time.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canadian suppliers still do not have access to EU markets in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the European Union in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from the ongoing liberalisation of EU telecommunications regulatory frameworks. We are following with interest the process of unbundling local loops in the European Union, including costs, transparency and timeliness. Some problems have, however, been identified. In Germany, high up-front licensing costs, under review by German courts, are a concern for Canadian companies, and efforts by Deutsche Telekom to have the Berlin market receive special consideration for the setting of interconnection rates would, if successful, create an unwelcome precedent.

EUROPEAN FREE TRADE ASSOCIATION (EFTA)

The government announced the launch of free trade negotiations with the EFTA countries on October 9, 1998. The European Free Trade Association (EFTA) comprises Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein. In 2000, Canada exported \$1.3 billion worth of goods and imported goods valued at \$5.9 billion from the region. Foreign direct investment from EFTA members into Canada in 1999 stood at \$4.6 billion and was concentrated in natural resource-based industries.

The free trade agreement is expected to focus primarily on industrial tariff elimination, with some liberalization for agriculture and new co-operation in trade facilitation and competition policy. It will not include new commitments in the areas of services, investment or intellectual property.

Agreement has been reached on most issues. The issue of the treatment of ships and offshore vessels and platforms used in oil and gas production has not been yet resolved.

Mutual Recognition Agreement (MRA)

A mutual recognition agreement facilitates trade in regulated products by allowing manufacturers in the exporting Party to complete in their home territory the testing, inspection and certification requirements. Canada signed in July 2000, three bilateral agreements (in one document) between Iceland, Liechtenstein and Norway on Mutual Recognition of Conformity Assessment of certain regulated products. The sectors covered are telecommunications and information technology equipment; electrical safety; electro-magnetic interference; medical devices and Good Manufacturing Practices for pharmaceuticals and recreational craft. It is anticipated that the confidence building periods provided for under the MRAs will commence in early 2001. These MRAs complement the Canada-EC MRA and the Canada-Switzerland mutual recognition agreement.

RUSSIAN FEDERATION

Overview

The financial crisis in 1998 resulted in a drastic decline in Canada's goods exports to the Russian Federation from \$379 million in 1997 to \$199 million in 2000. Imports of goods from Russia to Canada totalled \$666 million in 2000, a slight increase from \$607 million in 1999. Many Canadian exporters have scaled back their activities in Russia, adopting a "wait and see" attitude, but with signs of an economic upturn there is evidence of renewed interest in this market. In 1999, the value of Canadian direct investment in Russia was estimated at some \$1.25 billion, principally in the mining and oil and gas sectors, and to a lesser extent, in food services and high technology.

Under the new Administration, the Russian economy is showing signs of continued recovery, although the pace of structural reform remains relatively slow. Russia will continue to be a key strategic market for Canadian resource extraction, agri-food and the housing/construction materials sectors. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along three main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC); accession negotiations on Russia's entry into the World Trade Organization; and negotiation of a new Foreign Investment Protection Agreement.

Bilateral Trade

The Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission (IEC) was established in 1995 with a mandate to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each other's markets. It met most recently in Moscow in June 2000, and the Canadian delegation was led by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew. Sectoral working groups (focussing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining and the Arctic and the North) work to enhance opportunities and market access for Canadian traders and investors. Also under consideration are proposals to organize ad hoc IEC events for the forestry, aerospace and telecommunications sectors, and to promote closer economic relations between western Canada and the Russian Far East.

Canadian exporters face a multitude of product testing and certification standards before their products can enter the Russian Federation. Different products frequently require multiple certificates of conformity (e.g. fire, health, occupational safety), each issued by different, and sometimes competing, Russian regulatory authorities. Published information on these regulatory requirements is often difficult to obtain. Inconsistent application of customs procedures and lack of transparency on changes in duties, rules, export tariffs and licences also pose difficulties for Canadian exporters and investors.

Through the Intergovernmental Economic Commission and other bilateral initiatives, including technical co-operation, Canada is promoting reforms to the Russian tax code; dispute settlement and contract enforcement procedures; and policy frameworks for resource development. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application and enforcement of laws and regulations.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the World Trade Organization in 1993. Canada is a member of the WTO Working Party charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession. In a joint statement issued by Prime Minister Chrétien and President Putin in December 2000, Canada and the Russian Federation reaffirmed their commitment to interact actively on the issues related to Russia's accession to the World Trade Organization.

Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the World Trade Organization on commercially viable terms generally applicable to newly acceding Members. Russia's membership in the World Trade Organization will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Although much has been achieved in recent years, Russia has a great deal of work to do to bring its trade and economic system up to WTO standards. Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services. The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow leading to two revised offers from Russia in 2000. Further progress was made, primarily on industrial tariffs, during two recent bilateral discussions held in October and December 2000. A revised tariff offer was provided in February 2001. Bilateral discussions are continuing on an accelerated basis. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to Canadian suppliers such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and telecommunications equipment. Canada will, among other things, look to Russia to bind all of its tariffs at or below currently applied rates, to join various zero-for-zero initiatives agreed in the World Trade Organization and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October, 1999. In May 2000, Canada initiated bilateral discussions on services in Geneva. A subsequent meeting was held in December 2000, and Russia submitted a revised services offer in February 2001. Canada is seeking from Russia binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada is also looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

INVESTMENT

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining and oil and gas sectors. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors.

While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Current concerns for investors in the Russian Federation include: poor corporate governance; taxation levels; the complexity and uncertainty concerning domestic legislation; and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes.

The existing Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) signed between Canada and the USSR in 1989 provides limited protection for Canadian investors compared to more recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations were initiated in January 1998 and are continuing with the aim of developing a new and enhanced FIPA to improve conditions for increased Canadian investment.

UKRAINE

Overview

Canada-Ukraine bilateral trade was below potential at only \$148 million in 2000, with Ukraine running a surplus of \$98 million. In 1999, Canadian investment in Ukraine was approximately \$150 million concentrated in the following sectors: energy, construction and agri-food. There are roughly forty Canadian firms actively pursuing business opportunities in Ukraine half of which maintain a presence in the country.

The Canadian government is working to improve access to the Ukrainian market and expand bilateral trade and investment through WTO accession negotiations with Ukraine and the bilateral Intergovernmental Economic Commission.

WTO Accession

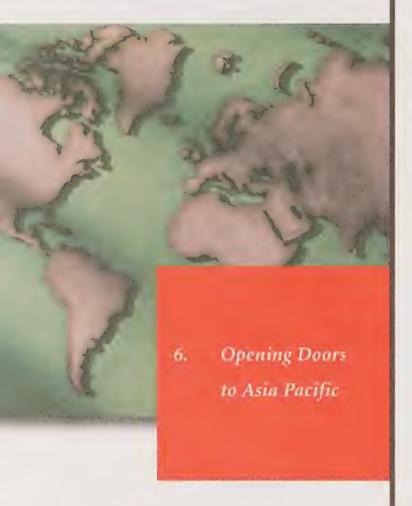
Ukraine applied to join the WTO in 1993. Since then, Canada has focussed on the need for more open, secure, and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. In 2000, Canada's Ambassador to the World Trade Organization, the Honourable Sergio Marchi, was chosen by WTO Members as the Chair of the Ukraine Working Party (WP).

At the last Working Party meeting on July 12, 2000 substantial progress was made in several areas, and in November 2000, Ukraine provided legislative action plans, replies to questions, and updated information on several sectors and a range of trade policies. While the July 12 meeting marked an important step in advancing Ukraine's accession to the World Trade Organization, significant work remains to complete the process, particularly in areas such as technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary issues, intellectual property rights, and customs procedures.

In 1997, as part of the accession process, Canada initiated bilateral market access negotiations with Ukraine on goods and services. After a slow start to the negotiations, solid progress was made during the bilateral negotiations in July and December 2000 in areas such as agriculture, fish and fish products, industrial products, and services. Canada is continuing these bilateral negotiations in 2001. Canada is seeking lower tariff levels and the removal of nontariff barriers on several products of direct export

interest to Canadian firms. Canada is also seeking commitments from Ukraine in key services areas, including telecommunications and financial services. Given Ukraine's renewed vigour in 2000 to accede to the World Trade Organization, Canada is optimistic about making further substantial progress on Ukraine's accession in 2001 on both the multilateral and bilateral fronts.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton Universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and to implement their WTO obligations. The "Trade Policy Capacity Building" project involves three areas: (1) technical assistance on international trade issues to address short-term needs in accession to the World Trade Organization; (2) institutional capacity building by developing a Ukrainian Centre Patterned after CTPL Ottawa to meet longer-term needs of both the government and the private sector; and (3) an internship program for graduate students of international trade.



ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION (APEC)

ince its inception in 1989, APEC's trade agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC Ministers and Leaders will continue to act as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. In the declaration that came out of the latest APEC Economic Leaders' Meeting (AELM) held in Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam, in November 2000, Leaders called for an early launch of a new WTO round for the benefit of all WTO Members, particularly least-developed and developing economies. Leaders agreed that a balanced and sufficiently broad-based agenda that responds to the interests and concerns of all WTO Members should be formulated and finalized as soon as possible in 2001 and that a new round should be launched in 2001.

Leaders also called for meaningful progress to be made in the WTO agriculture and services negotiations currently under way. They also instructed Ministers to continue preparing the new round with work on industrial tariffs and reaffirmed their commitment to the moratorium on the imposition of customs duties on electronic transmissions until the next WTO Ministerial Meeting. To increase momentum toward the launch of a new round, Leaders also welcomed the early implementation of a strategic APEC plan on building capacity of APEC developing economies to implement WTO agreements.

Leaders also recognized the need to prepare economies to use technology as a means of achieving the benefits of globalization, and announced the implementation of a policy framework to enable people in all APEC economies to have individual or community-based access to information and services offered by the Internet by 2010. Leaders also announced a wide-ranging action agenda for the new economy that outlines programs that will help our economies use advances in information technology to boost productivity and stimulate growth and extend services to the whole community.

While rule-making and liberalization in future WTO negotiations will be the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment by 2010/2020, APEC leaders are supportive of the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

The Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) will focus on strengthening its work in the area of trade facilitation. A 1997 APEC study concluded that current commitments by member economies to facilitate intra-APEC trade will have a greater impact on reducing costs and increasing gross domestic product than their current commitments to liberalize trade. A recent 1999 study concluded that APEC trade-facilitation commitments could expand the region's GDP by up to US\$46 billion, whereas liberalization commitments could contribute to GDP expansion by up to US\$29 billion.

The areas of trade facilitation on which APEC is actively working include standards and conformance, customs procedures, business mobility and electronic commerce. This ongoing work in trade facilitation will continue to make regional trade easier and less costly. It will improve the stability and predictability of the business environment and generate new opportunities for networking and partnerships. Canada was very active on the trade facilitation front within APEC in 2000, bringing together experts from all across APEC to consider the benefits of looking at trade facilitation in an integrated manner.

APEC results in 2000

- Developed and implemented the Electronic Individual Action Plan (E-IAP) system, using web-based technology to make Individual Action Plan (IAPs) much more accessible and useful to business.
- Launched the BizAPEC.com Web site, providing a wide range of useful information resources for business.
- Launched a Chemical Dialogue.
- Endorsed a strategic plan to build capacity in APEC to implement WTO agreements.
- Developed a "Road Map" for strengthening markets.
- Completed the APEC Policy Framework for work on services.
- Developed Principles and Features of Good Practice for Technical Regulations and Information Notes.
- Developed an assessment/evaluation approach to measure the implementation of the Sub-Committee on Customs Procedures Collective Action Plans.

- Developed a Program of Implementation
 Facilitation to assist APEC member economies
 to implement agreed energy initiatives.
- Developed a general policy framework for co-operation on energy efficiency standards, and a mechanism to facilitate the implementation of a product-by-product approach to the greater alignment of energy performance test procedures.
- Adopted APEC Principles of Interconnection.
- Adopted APEC Principles on International Charging Arrangements for Internet Services of Interconnection.
- Completed the project on "Implementation of the WTO Agreement on Basic Telecommunications" designed to assist APEC member economies with implementations issues related to the Agreement.
- Adopted the APEC Tourism Charter.
- Produced a report on "APEC economies beyond the Asian Crisis", which examines and identifies the long-term implications of the Asian Financial Crisis on APEC economies and their prospects for future growth.
- Completed a project on "Towards a Knowledgebased Economy in APEC", which promotes the use of knowledge as a factor of production, and develops cooperative action for member economies.

In 2001, Canada will continue its efforts to develop a comprehensive initiative to strengthen trade facilitation in APEC, consistent with the direction provided by APEC leaders in Brunei Darussalam, and aiming to expand opportunities for Canadian business in the region. Canada will also continue to push for APEC to address the various areas of trade facilitation in an integrated way, with a view of identifying cross-cutting synergies. In addition, Canada will continue to strengthen APEC's policy dialogue and capacity-building in the area of social policy and structural adjustment. Canada plans to continue to promote meaningful public engagement in APEC, including through dialogue with civil society organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity. Canada will also be working to develop a much more effective strategy for human resources development within APEC.

All APEC documents are available on the Internet at www.apecsec.org.sg

Canada's own APEC Web site is located at this address www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec

IAPAN

Overview

Japan is Canada's third-largest trading partner (after the United States and the European Union), with 2.2 percent of total exports, and is the thirdlargest source of foreign direct investment in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of key products, such as lumber, pulp and paper, minerals, meat, fish, grains and oilseeds, and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent a significant component of our trading relationship, Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, value-added technology-driven products and services imported by Japan. Aircraft, software, telecommunications equipment, resource and environmental products and services are all entering Japan at a faster rate than before. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada, and Canadian direct investment in Japan continues to respond favourably to deregulation and market opportunities in the Japanese economy.

In 2000, Canada's total merchandise trade with Japan increased 9.2 percent over the same period in 1999 and amounted to \$25.6 billion. After a period of declining exports to Japan in the late 1990s, last year marked an encouraging change with Canadian exports increasing by 7 percent to \$9 billion. Imports from Japan continued to grow and in 2000 increased 10.4 percent to \$16.6 billion. Canada exported \$1.5 billion in services and imported \$1.6 billion in 2000. In the light of slowing but steady recovery from the economic recession, the long-term trend in Japan is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

Through Canada's *Action Plan for Japan*, business and all levels of government are co-operating to take advantage of market opportunities in five key sec-

tors: agri-food and fisheries; tourism; information technology; building products; and health care/ medical devices. The action plan also draws attention to new opportunities that have been created in the Japanese market through continuing structural economic change, regulatory reform and changing consumer tastes – opportunities in sectors such as the environment, space, new energy technologies and electricity and education. The action plan alerts Canadian industry to changing market conditions in Japan and encourages them to adapt their products to the Japanese market.

In support of efforts to "re-brand" Canada in Japan as a technologically sophisticated society and to encourage a diversification of our traditional commodities-based trade relationship, the 1999 Team Canada trade mission to Japan emphasized the strengths of Canada's high-technology sectors. These efforts have begun to bear fruit with signs of increased business activity, especially in the high tech sectors. Some two dozen Canadian information technology firms have opened up offices in Japan in the last two years and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Building on momentum generated by the Team Canada mission, the Department of Foreign Affairs and International Trade, along with the provincial and territorial governments and with the support of the Japan External Trade Organization (JETRO), has undertaken a series of promotional activities and seminars. Starting with 15 promotional seminars across Canada, including a media tour, these activities have centred around the theme of promoting the "Canada Brand" – an ongoing initiative to update Canada's image in Japan.

Another example of such activities was the creation of a Japanese language Web site that offers a wealth of material on Canada's commercial capabilities in all our priority sectors, as well as information on the wide range of Embassy services. Another was the high-tech symposium held at our Canadian missions in Tokyo and Osaka; this five-day trade promotion event included 26 Canadian companies and attracted the participation of some 1,000 Japanese high-tech companies. In addition, responding to an overwhelming Japanese interest in Canada's high-tech sector, JETRO Chairman Hatakeyama led a business matchmaking "Team Japan IT Mission" to Canada in October 2000.

A few weeks later, the fourth Kansai Canada-West Business Forum in Kyoto attracted over 110 Canadian and 150 Japanese businesses, academia and government leaders for two days of information technology-related speeches, seminars and matchmaking sessions. Concurrent medical, environmental and wireless technology missions made contact with 600 potential partners in Tokyo, Nagoya, and Kyoto.

In order to continue to exploit the opportunities opening up in the various regions of Japan, the regional program was strengthened by the opening of the Trade Section of the Honorary Consulate in Hiroshima in September 2000. The appointment of a commercial officer to the trade section will allow the new office to seek increased opportunities for Canadian and local companies to forge new business relationships, especially small and medium-sized companies.

Further reinforcing our efforts, a Think Canada 2001 festival comprising over 140 events will be held from April through July 2001. This celebration will feature a series of cultural, trade, people-to-people, peace and security, and educational events to take place across Japan. The events will highlight our culture, our technologies, our traditional strengths, and our role in the world in terms of peace and security and environmental management.

Managing the Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic co-operation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory co-operation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector to undertake a study of bilateral trade and investment opportunities.

While trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation, to note a few. This range of themes is indicative of the breadth of our

trade and economic relationship with Japan. In 2000, Canada and Japan initiated a review of the bilateral consultative mechanisms to find ways to strengthen their role in expanding our trade and investment flows.

Regulatory co-operation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend co-operation in areas like biotechnology, competition policy, customs administration and in particular, will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition on pharmaceutical good manufacturing practices.

Canada welcomes and encourages private-sector initiatives to improve trade relations, including, the annual Canada-Japan Forum, last held in Tokyo in October 2000, and the annual conference of the Canada-Japan Business Committee (CJBC). At its last conference in Tokyo in May 2000, the CJBC called for "concrete steps toward a Japan-Canada Free Trade Agreement" and proposed the creation of task forces in both countries to study such prospects. This recommendation parallelled the findings of several private-sector studies and reports that Canada and Japan were falling short of realizing the full potential of their relationship. The Canadian and Japanese business communities are, therefore, carrying out an analysis of trade and investment opportunities. Following up on these studies and efforts, the Canadian and Japanese governments, in consultation with the private sector, are also undertaking research and analysis in consideration of ways to enhance our trade and economic relationship.

Market Access Results in 2000

- Entry into force of the Protocol amending the 1986 Convention between Canada and Japan for the avoidance of double taxation and the prevention of fiscal evasion with respect to taxes on income.
- Japan implemented a revised Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization and Registered Grading Organization status provided the foreign country was deemed to have an equivalent system of conformity assessment. In March 2001, Japan recognized Canada's system of conformity assessment for wood products as equivalent to the Japanese system under the JAS Law.

- An agreement reached between Canadian and Japanese officials allows for the export of Canadian live oysters to Japan.
- Regulatory reform and restructuring of Japan's telecommunication services sector resulted in a modest reduction of interconnection rates.
- Japan replaced the system of building product testing and approval based on Section 38 of the Building Standards Law (BSL) with a system allowing for foreign recognized evaluation bodies and foreign recognized approval bodies.
- Japan continued to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to press for reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, forest products (spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), red meats, fish, non-ferrous metals and leather footwear;
- continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in such priority sectors as agri-food, building products, and services;
- continued participation in Japan's official consultation process and identification of domestic regulatory impediments that limit economic growth or add unnecessary costs to business and consumers, especially through the identification of regulations and standards which vary from international norms so as to require extensive additional testing and documentation (e.g. Japan Industrial Standards for plastic resins);
- Canada will continue to seek an agreement on Totalization and Social Security with a view to reducing costs of social security contributions and helping to protect the pension rights of employees in both countries; and
- regulators will continue to extend co-operation in areas such as pharmaceuticals, biotechnology, and competition policy, and will continue to welcome further regulatory co-operation in such areas as medical devices, customs procedures, and food.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agrifood, fish and beverage products. In 2000, Canadian agrifood and fish exports to Japan amounted to \$2.6 billion. Canada seeks further access to this important market and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, labelling of food derived from Genetically Modified Organisms, and import requirements regarding plant health. In many cases, Japan maintains that its policies conform to the commitments made at the Uruguay Round of negotiations and that any further tariff reduction or market access concessions will be considered in the context of WTO negotiations.

Live Oyster Exports

In response to a specific request from oyster producers in British Columbia, on July 6, 2000, officials from the Canadian Food Inspection Agency and the Japanese Ministry of Health and Welfare reached an agreement that allows for the export of live oysters to Japan.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork in the form of an increased minimum import price. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard has been of significant concern to the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable uncertainty for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers in eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This will be a priority in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis, i.e. a certain number of yen per kilogram. As a result of the Uruguay Round Multilateral Trade Negotiations, the specific duties for these products have decreased in Japan. As *ad valorem* equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e. when import prices fall, the *ad valorem* equivalents rise, and vice

versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower-priced imports, thereby counteracting cuts in specific duty rates. For example, due to the low product prices experienced in 2000, the *ad valorem* equivalents of specific rates on canola oil have ranged from 23 percent to 28 percent. These high tariffs are designed to protect Japan's domestic oil-crushing industry and other related products such as margarine. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Labelling of Food Products Containing Genetically Modified Organisms (GMOs)

As of April 1, 2001, Japan is requiring mandatory labelling and import notification for foods containing organisms derived from biotechnology. The requirements apply to crops and food products containing genetically modified organisms which have been previously approved by the Ministry of Health and Welfare. In the case of processed foods, the requirements apply only to ingredients that are among the top three by weight and account for 5 percent or more of the content, also by weight. Foods for which it is not possible scientifically to measure the presence of genetically modified organisms are to be exempted (e.g. canola oil).

The potential impacts of this measure are not fully evident at this time. Many issues remain to be determined, including the scope of the labelling scheme, the extent to which it will be exercised on new products, and whether or not it will be expanded to include other GM crops. Canada has raised concerns about Japan's approach to mandatory labelling of a non-product related production and processing method (for example, in the insistence on a so-called "identity-preserved" system), both bilaterally and in the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. Canada will continue to follow this issue closely so that access for Canadian foodstuffs is preserved.

Fish Feed in Airtight Containers

The Japanese customs tariff allows duty-free importation for fish and other animal feed imported in "airtight container not more that 10kg each". Larger containers and those considered not to be "airtight" are subject to a duty of 36 yen/kg (reduced from

40 yen/kg on April 1, 2000). Canada contends that an overly restrictive definition of "airtight" is being employed, which needlessly subjects imports to the tariff.

Greenhouse Peppers

The Canadian greenhouse vegetable industry, specifically in British Columbia, is developing markets for its products in Japan but has been unable to gain access for greenhouse peppers. In November 2000, Canadian Food Inspection Agency provided Japanese officials with data to substantiate Canada's claim that the pest of concern has never been referenced to have occurred in British Columbia. This further supports Canada's position that the province of British Columbia has a pest-free area status as per the International Plant Protection Convention standards.

Hay

In December 1998, Japan approved an import protocol for fumigated hay from Canada. Japan's concern is the introduction of the Hessian fly, which is also a pest of rice. The Canadian hay industry wants to pursue the approval of a heattreatment protocol, which is deemed to be more economical than fumigation. In early 2000, Canadian Food Inspection Agency presented Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) with test results of the heat treatment protocol. Upon review, in June 2000, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries technical experts requested further test data. In November 2000, Canadian Food Inspection Agency officials in conjunction with the Scientific Committee of the Canadian Hay Association, provided Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries with the requested information. MoAFF officials have been invited to observe the new heat treatment, after a commercial trial scheduled to take place in early 2001.

Live Breeding Cattle

In September 2000, the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries proposed revisions of the animal health requirements for the export of live animals to Japan, with an implementation date scheduled for December 2000. Given the very stringent requirements of the proposed revisions, in November 2000, Canadian Food Inspection Agency

notified the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries that Canada would not be able to certify breeding cattle for export to Japan under the proposed conditions. The United States and Australia also notified Japan of similar concerns. In December 2000, Canada was notified by the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries that they had suspended indefinitely the implementation of these new provisions.

Building Products and Housing

In the last two years, the amendments to the Building Standards Law (BSL) which introduced performance-based (rather than prescriptive) building standards and the implementation of a revised Japan Agricultural Standards Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization and Registered Grading Organization status have been the most notable achievements in Japan's deregulation efforts. However, further liberalization and deregulation are needed in order to benefit both Japanese consumers and Canadian suppliers of wooden building materials. To this end, Canada and Japan continue their co-operation through mutual recognition of standards, the exchange of test data for building products, and joint reviews of construction methods.

Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of its building codes to aid Japan's objective of stimulating improvements in the quality of housing stock and to facilitate Canadian exports of building materials. Specifically, Canada is working to remove further restrictions on woodframe construction, for example, through revisions to fire codes to ensure that test methods and test criteria are transparent and to allow foreign organizations to become recognized Evaluation Bodies and Approval Bodies under the new Housing Quality Assurance Act. Canada also urges Japan to remove the prescriptive size limitations from the Building Standards Law and move toward internationallyaccepted administrative processes related to fire and international standards for fire tests.

Registered Certification Organizations (RCO) and Registered Grading Organizations (RGO)

In June 2000, Japan implemented a revised Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain RCO and RGO status provided the foreign country was deemed to have an equivalent conformity assessment system. Once approved, foreign RCOs/RGOs would be able to inspect and apply the JAS stamp to products meeting the JAS standard. In 2000, Canada applied to the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) to confirm "equivalency" for wood products. After extensive consultation, Canada was granted equivalency for wood products in March 2001, thereby allowing Canadian organizations to gain RGO/RCO status and improving market access for wood products.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of its end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) imports, key building components, are subject to duties ranging from 4.8 percent to 6 percent whereas hemlock imported for the same purpose enters duty free. The spruce-pine-fir tariffs are a high priority for Canada, and will be pursued, including in any new WTO multilateral trade negotiations.

Restrictions on Three-Storey Wood Frame Construction

Although three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection zones (QFP), it is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, requires severe property line setbacks and requires limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions severely limit the use of three-storey wood construction in quasi-fire protection. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP and wood cannot be used in the construction of special buildings like hotels.

One of the main obstacles to reform resides in Japan's approach to fire codes. The majority of fire performance codes and standards have not been affected by the amendments to the Building Standards Law (BSL). As a result, many aspects of the Building Standards Law relating to fire remain prescriptive, limiting wood construction and rendering wood-frame buildings less economical. Given new building designs, fire prevention and fire-fighting techniques, Canada continues to press Japan that the Building Standards Law as it relates to fire, property line setbacks, and limiting distance calculations should move to performance-based standards.

Revision of Japan Agricultural Standards (JAS) for Building Products

Under the Japan Agricultural Standards (JAS) system specific standards are now reviewed on a 5 year cyclical basis. Canada continues to work with Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries in various technical forums to provide data to assist in the revision of standards related to building products (i.e. structural sawn lumber, machine-stress related lumber, glue-laminated lumber, panel products, etc.) to reflect Canadian test methodology and international standards. These data would include, for example, thickness tolerances on oriented strand board, test data with respect to knot and wane, formaldehyde emissions tests, and others. Canada also continues to press for acceptance of a performance-based approach in JAS standards.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional zairai housing in Japan should not be based solely on the use of tsugi lumber, but rather should recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock).

Housing Quality Assurance (HQA) Act

The Housing Quality Assurance (HQA) Act introduces a mandatory ten-year warranty system and a voluntary housing performance indication system for new housing. Canada is encouraging Japan to allow for foreign testing organizations to test performance characteristics and is seeking to ensure that the requirements, and the process for attaining the requisite proof of performance, are not so onerous as to discourage small and medium-sized enterprises from competing in the Japanese market. Canada also continues to urge the Japanese government to accept international approaches to test methods in this regard.

OTHER PRODUCTS

Smokeless Powder Fuel

Canada also has concerns regarding the classification of smokeless powder fuel, imported by Japan from Quebec since 1991, and used primarily as a propellant for fireworks. The United Nations

classifies smokeless powder fuel under 1.3C (defining a "minor" hazard), whereas Japan classifies it, like black powder, under 1.1A, (a "mass explosion hazard"), resulting in significantly greater problems in importing, storing, distributing, inspection and testing for degradation, as well as selling this product. Canada will continue to seek clarification from Japanese authorities as to why smokeless powder fuel is subject to a more dangerous classification in Japan than elsewhere.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As an number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on the regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in underdeveloped areas of the Japanese economy, particularly in services. In those areas where there has been regulatory reform, notably financial services and telecommunications, there has been significant business development. Canada continues to point out areas where further regulatory reform would have similar stimulative effects.

Telecommunications Services

The Japanese market for telecommunications services has seen a significant opening to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone (NTT) Corporation, have been lifted. Canada continues to monitor Japanese implementation of GATS commitments for basic telecommunications services and is encouraged by Japan's move to reduce the interconnection rates for foreign carriers to NTT's local and long distance networks.

Several concerns however have been flagged by Canadian companies with respect to: ability of new entrants to access the network; reporting procedures required of new entrants by the Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications; regulation of dominant carriers (the long distance service provider NTT Communications, NTT West and NTT East in the local communication market, and NTT DoCoMo in the wireless market); and the ability of new entrants to build new networks – this could be improved by ensuring fair access (including rights of way) to land

and facilities owned or controlled by utilities and facilitating construction and expansion of infrastructure over public land and facilities. Canada urges Japan to continue to lower the interconnection rates by adopting a Long-Run Incremental Cost (LRIC) system, a pro-competitive methodology for interconnection fees. Canada is also concerned about the independence of the regulator and is monitoring any changes in its role as a result of the former Ministry of Posts and Telecommunications becoming part of the larger general-affairs ministry with the implementation of administrative reform on January 6, 2001.

Financial Services

Japan's financial sector, as a result of ongoing substantial reform through deregulation and restructuring, offers enhanced opportunities for Canadian financial services companies. The elimination of fixed securities commissions in the fall of 1999, in combination with the introduction of internet trading technology, has produced an enormous growth of interest in on-line trading. Relevant developments in the financial sector in 2000 include: efforts to reduce non-performing loans in the banking system; the establishment of a new Financial Services Agency (FSA), which combines both policy and supervisory responsibilities; a new Insurance Business Law (as of June 1, 2000), and legislation under development on deposit insurance. Further efforts at reform and deregulation will lead to a more efficient and sound financial system.

The level of transparency in Japan's financial sector is still a concern. While accounting standards are improving, through moves to mark-to-market accounting and Generally Accepted Accounting Principles standards, further progress can be made, for example, in accounting standards of life insurers. In addition, foreign financial institutions should be consulted systematically on regulatory changes proposed by either the Financial Services Agency or industry associations. Moreover, while recent improvements away from the previous "administrative guidance" approach are welcome, the Financial Services Agency should take greater steps to regulate in a transparent way; the implementation of the "no-action letter" system will promote such a development.

Japan's financial sector is dominated by the banks. The government has taken steps to diversify financial intermediation by adopting measures to create a level-playing field between banks, insurance companies, and securities and investment advisory companies. To the extent that Japan is able to foster a retail investor culture this will increase the efficiency and transparency of the financial system. The Japanese authorities should adopt measures which will strengthen the role of individual retail investors by, for example, introducing tax-advantaged defined contribution pension plans, and eliminating the requirement that a client must physically receive a prospectus before a trade can be confirmed.

Specific concerns in the financial services market have been flagged by Canadian companies with respect to: the need to cease government loan guarantees to incite credit risk pricing in the industry, the need for savings to be shifted from banks to the security market, and a desire to see enhanced protection for foreign investments, including measures that would protect foreign joint venture investors in case of failure of local partners.

Banking

The announcement that the so-called "firewalls" separating operations of financial institutions engaged in more than one financial service (e.g. a bank that conducts both banking and securities activities) will be eased is a positive development, allowing financial groups to centralize certain activities and, thus, benefit from economies of scale. However, Canadian financial institutions are concerned that their relatively small size in Japan means that the added cost of the remaining "firewall" system will pose an undue burden on them. The new rules should be sensitive to smaller institutions' need to contain costs.

Securities and Investment Advisory Companies

Canadian financial institutions see many opportunities in the fund management and brokerage business. But fund registration costs appear to be high compared to other jurisdictions and they could be lowered by further regulatory streamlining. Moreover, the authorities should conduct a fundamental examination of the investment trust disclosure process, to simplify procedures so that they promote the use of electronic delivery.

Insurance

In Japan's insurance market, public sector financial institutions, such as Postal Insurance System (known as Kampo), play an important role. In the light of potential Japanese plans for an expansion of Kampo offerings, Canada considers that public institutions should not be allowed to expand their product lines to compete directly with those being offered by private insurers. Foreign insurance providers should be consulted on any plans for such expansion. Also, public institutions should be made to compete in a manner which does not discriminate against the private sector through, for example, government-backed guarantees.

While recent developments in accounting practices in Japan are welcome, the accounting standards of life insurers should be improved. The current uncertainty within the Japanese public about the health of the life insurance industry can be attributed, in part, to concerns about the true financial health of the companies. The Financial Services Agency should strive for accurate reporting so that the public is fully aware of the relevant safety of their policies. Furthermore, the Financial Services Agency should make clear the level of policyholder protection in the event of a failure.

Legal Services

In the face of globalization, increased merger and acquisition activity, and domestic regulatory reform in Japan, the demand for legal services with expertise in cross-jurisdictional issues to assure due diligence is acute. These services could be provided through the co-operation of Japanese (bengoshi) and foreign lawyers (gaiben), however, due to the restricting structure of specified joint enterprise system, the expertise in Japan is limited and Japanbased businesses often seek services abroad. The Foreign Lawyers Law explicitly forbids partnerships and most joint enterprises between Japanese and foreign lawyers. The exception is a specified joint enterprise system, which allows for such partnerships but limits the scope of their practice to a tightly defined mandate. In addition, foreign lawyers cannot employ Japanese lawyers and are subject to restrictions with respect to the type of advice they are allowed to provide while their Japanese counterparts are not subject to similar limitations. Canada continues to urge Japan to remove restrictions on partnerships and employment between foreign and

Japanese lawyers and to abolish current restrictions on the ability of foreign lawyers to provide legal advice on home or third country law for which they are qualified.

INVESTMENT

Japan is the third-largest source (after the United States and the European Union) of foreign direct investment in Canada of \$6.3 billion. Over 440 Japanese-affiliated companies established in over 740 locations currently create over 52,000 jobs for Canadians. Japan's relationship with Canada through its foreign direct investment greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global market place. Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese foreign direct investment worldwide at 3.7 percent in 1999, according to Japanese Ministry of Finance figures (up from between 1 percent and 2 percent over the previous ten years). Investment has traditionally been in the resource industries and heavy manufacturing but trends indicate a shift to high technology industries. While large greenfield investments still happen, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often decided by Japanese subsidiaries in North America, who are assuming the responsibility which had belonged to the Japanese head offices-reflecting the globalization process of successful Japanese industries.

Canadian foreign direct investment in Japan is lagging behind other OECD countries, although there have been some notable investments in the past two years. Regulatory reform in Japan's financial sector and the shift to consolidated accounting should increase financial transparency and encourage more Canadian investment into Japan. On a prefectural level, a growing interest in attracting foreign investment, especially into high technology areas, has been noted, although to date growth in Canadian foreign direct investment has concentrated in the important urban areas.

Japan imposes few formal restrictions on foreign direct investment and is working to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investment in certain restricted

sectors. However, the longstanding structural impediments continue to hamper foreign direct investment into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer-supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations, and a lack of financial transparency which serves to inhibit the establishment and acquisition of businesses.

China and Hong Kong

CHINA

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 2000, Canada's total exports of goods to China reached \$3.7 billion, an increase of 39.3 percent over 1999. The total value of imports of goods was \$11.3 billion, an increase of 26.4 percent over 1999.

With nearly one quarter of the world's population and a growing middle class, China shows great promise as a consumer market. An increasingly Western lifestyle among the urban middle class, along with a softening of the Chinese government's policies, make this market all the more attractive from a Canadian perspective.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters of interest and concern related to economic development, trade and investment. The 16th Joint Economic and Trade Committee, which was convened April 2000 in Ottawa, ensured that Canada was able to register its concerns regarding access to the Chinese market, and to communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics.

Canada's approach to its relationship with China takes full account China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration in global and regional political and economic institutions.

In February 2001, the Prime Minister led the largest-ever Team Canada mission to China with 600 business delegates and 8 provincial and 3 territorial leaders. The mission raised the profile of Canadian businesses in nine key economic sectors: environmental technologies; agriculture and agrifood; information and communications technologies; education technologies and cultural industries; energy; transportation; mining and minerals; financial services; and medical and health services.

Team Canada's second visit sent a strong message that Canada has a long-term commitment to doing business in China. The presence of the Prime Minister and the provincial and territorial leaders facilitated Canadian businesspeople's access to key economic decision makers in China in three regional markets, and encouraged a more transparent investment and trade environment. The mission ended with \$5.7 billion in new deals for Canadian enterprises.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede full Canadian access to the Chinese market. Canadian companies must bear in mind that China consists of a number of distinct regional markets, similar to the United States or the European Union, each operating and evolving in a distinct and sometimes autonomous fashion. Some elements of the former planned economy remain, however, so in certain types of economic activity, or in projects whose scale exceeds a threshold size, the central government continues to play a key and sometimes decisive role.

WTO Accession

In 1986, China announced its intention to rejoin the General Agreement on Tariffs and Trade but was unable to meet membership requirements in time to be included in the launch of the World Trade Organization in 1995. China has since pursued membership in the World Trade Organization. When it comes into force upon China's accession to the World Trade Organization, the Canada-China bilateral agreement of November 1999 will provide for tariff reductions on Canadian priority goods from an average of 12.5 percent to an average of 5.2 percent over a period of two and a half years, affecting Canadian exports that were worth \$3.7 billion in 2000.

Following the completion of the bilateral agreement, Canada's priority shifted in 2000 to the Working Party negotiations on China's application. Although no single provision of the Protocol of Accession is considered fixed until all outstanding issues have been resolved, progress was positive and steady during the year as China gained a greater understanding of the implications of WTO membership.

The current Chinese trade regime presents real systemic challenges to Canadian companies. The transparency of regulations and decision-making is poor. The impartiality and independence of judicial bodies that review decisions made by Chinese trade and investment regulators is weak. Commercial laws and regulations are often inconsistently applied from region to region due to the increasingly decentralized nature of administration in China. In 2000, Canada played a leading role in the Working Party to address these concerns in China's Protocol of Accession.

Other, more tangible aspects of China's trade regime have been discussed within the Working Party negotiations in the last year. Many of these relate to Chinese policies that treat foreign and domestic companies differently, which is contrary to the WTO principle of "national treatment" for all commercial entities. For example, Canada continues to push for structural changes to China's system of conformity assessment, under which foreign imports are assessed by a completely different organization than domestic products. Another priority has been improving fairness and transparency in the administration of China's tariff rate quota system.

Canada has also sought commitments from China that it will stop certain subsidy programs that target specific industries and distort markets by enabling Chinese companies to charge lower prices. Similarly, we have focussed on Chinese export subsidies for agricultural products as an unacceptable practice since these could undercut normal prices and unfairly erode the international market share of Canadian exporters.

China represents a potentially huge and growing market for Canadian service-providers. Therefore another Canadian priority in the accession has been to address the transparency and fairness of the different procedures and conditions that foreign service-providers must undergo and meet in order to do business in China. Significant progress has been made during the last year.

Accession to the World Trade Organization is very important for China and has been the subject of intense debates within the country's senior leadership over the past several years. Canada wishes China to be part of the World Trade Organization as soon as possible in order to protect and further our substantial trade and investment interests in that country. However, Canada's priority is to ensure that China enters the World Trade Organization on the right terms and in a manner that respects the integrity of the World Trade Organization and of a transparent, rules-based multilateral trading system.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Telecommunications Equipment and Services

Sales of Canadian telecommunications equipment are doing well in China. However, there are some concerns about the process of tendering and procurement in this sector, as the Ministry of Information Industry (MII) has at times publicly requested that purchasers of telecommunications products favour locally produced equipment. There are also indications that exporters may face standards-based regulatory barriers that are not applied to domestically manufactured products.

The increasing commercialization of this sector is encouraging, and declining market dominance by former monopoly or para-monopoly carriers will create new opportunities for foreign equipment suppliers. The recent announcement of the establishment of a third national carrier in an effort to increase competition is a move toward deregulation and liberalization of the sector.

The telecommunications services sector in China has remained a high priority in Canada's bilateral negotiations with China on WTO accession, and Canada will closely monitor the implementation of China's GATS commitments in this sector, as well as the treatment of Canadian companies that are already present in the Chinese market.

The Chinese government recently announced that foreign investors are banned from joint ventures in Internet services and with Internet content providers. In the face of reaction from foreign companies already invested in this area, China has committed to examine the possibility that foreign companies could be allowed to invest in this sector.

Newsprint

In 1997, China introduced a new variable tariff on newsprint, with a steep inverse relationship to price and a base figure of US\$550/tonne. This tariff would impose tariffs at rates of anywhere from 3 percent (for high-priced imports) to 45 percent (for imports on the low end of the price scale). Such a variable rate is intended to compensate for loss of revenue from price fluctuations, and is a reaction to a dramatic drop in newsprint prices, which had led to imports being priced lower than domestically produced newsprint. China has agreed that once it joins the World Trade Organization, it will replace this variable tariff with a 15 percent tariff, which will fall to 5 percent over a phase-in period.

In June 1999, China rendered a final decision to impose anti-dumping duties on newsprint from Canada, the United States and the Republic of Korea. The duties range from 57 percent to 79 percent. Canada has raised concerns with the Chinese authorities that the provision for judicial review of dumping and injury rulings by China has not been incorporated into their 1997 Anti-dumping and Anti-subsidy Regulations.

Agricultural Tariff Rate Quotas

In 1997, China announced its intention to implement a tariff rate quota (TRQ) system for a number of agricultural imports. Twenty percent of the value of Canada's exports to China in 1997 would have been affected by this new measure. Under the Canada-China agreement on WTO accession, only two Canadian priority exports will face TRQs:

- canola oil: the tariff rate quota, which will be eliminated within six years of accession, will start at 600,000 tonnes upon accession and will rise to 1.13 million tonnes in five years. Canola oil will face the same tariff level as its main competing oil, soybean oil. No tariff rate quota will apply to canola seed.
- wheat: the tariff rate quota is 7.3 million tonnes, rising to 9.3 million tonnes within four years.

It is particularly important to Canada that China's tariff rate quota system operate in as open, transparent, efficient and predictable a manner as possible, so that it does not distort trade. Canada continues to work closely with China to ensure that the tariff rate quota system does not disadvantage Canadian agricultural products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Although Canadian services providers have gained some access to limited areas of opportunity in the Chinese market, China continues to limit the operations of foreign services companies.

Restrictions include: where firms may operate; how many foreign firms can operate in certain sectors; and licensing requirements that discriminate against foreign services firms. In the course of bilateral WTO accession negotiations, Canada succeeded in obtaining commitments to moderate or remove these restrictions once China is in the World Trade Organization, particularly for financial, telecommunications and professional-services sectors, all of which are sectors of Canadian expertise and offer great potential in China.

INVESTMENT

For the past six years, China has been the second-largest recipient of foreign direct investment in the world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from \$257 million in 1994 to \$420 million in 1999. The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to more sophisticated operations of multinational companies. Canada continues to consider China a top priority for the negotiation of a Foreign Investment Protection Agreement, and discussions are ongoing.

The Chinese government's stated intention in promulgating the 1995 Interim Regulations Guiding Foreign Investment was to better channel foreign investment into infrastructure-building and basic industries, especially those involving advanced technologies and high value-added, export-oriented products. Priority sectors include transportation, communications, energy, metallurgy, construction materials, machinery, chemicals, pharmaceuticals, medical equipment, environmental protection and electronics. The Chinese government still prohibits foreign investment in projects which have objectives that are not in line with the State Plan. Engaging in foreign trade requires the official permission of the state. There are many areas in which foreign investment is technically allowed, but subject to severe restrictions. While China's investment laws and regulations do not require technology transfer, they

strongly encourage it. Although China has passed an insurance law and is taking steps to reform and develop its domestic industry, it still blocks nearly all foreign companies from the market. Foreign firms are prohibited from owning and managing distribution networks, wholesaling outlets or warehouses.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) will maintain considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs until the year 2047. The region has its own financial system and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and separate customs territory. It can conduct relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China", this distinct economy is a member of the Asia-Pacific Economic Cooperation forum and the World Trade Organization.

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port, and the "entrepôt" for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by small medium-sized enterprises.

INVESTMENT

Foreign direct investment in Canada from Hong Kong continues to show a consistent increase, rising from \$2.7 billion in 1994 to \$3.1 billion in 1999. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market. Canadian investment in Hong Kong has grown from \$2.1 billion in 1994 to \$3 billion in 1999.

REPUBLIC OF KOREA

Overview

In 2000, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled \$2.2 billion, and imports were \$5.2 billion. Korea is Canada's third-largest market for goods exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the fifth-largest worldwide.

The Republic of Korea's economic policies are designed to protect its domestic industry and encourage exports, and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been some liberalisation of import procedures, significant obstacles and rigidities remain.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, has the objective of increasing co-operation in areas such as trade, investment, industrial co-operation and technology transfer. A subcommittee of the Canada-Korea Special Partnership Working Group addresses market access issues. A Committee on Industrial and Technological Cooperation has also been created to further increase co-operation between the private sectors of both countries, initially focussing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications. The last meetings of the Canada-Korea Special Partnership Working Group took place in Seoul on September 29, 2000 and October 2, 2000.

Market Access Results in 2000

■ In line with representations by Canada, Korea lowered its applied tariff on canola meal from 5 percent to 2.5 percent in July 2000 and maintained the applied tariff on alfalfa at 1 percent.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to press for parity of treatment between canola and canola products vis-à-vis soy and soy products;
- continue to make representations on technical bottled water market access problems, such as restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements;
- continue to press Korean authorities to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat for human consumption in Korea;
- on investment and services, continue to press for inclusion of recent further financial-sector liberalization as part of Korea's international commitments during the new WTO services negotiations; and
- press for prompt implementation of the WTO decision that found a number of Korean measures affecting imported beef in violation of Korea's WTO obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Seed and Canola Oil

Canadian exports of canola products to Korea are negatively affected by Korean tariff practices in several ways. In January 2000, Korea differentiated between crude and refined canola oil and applied a significantly higher tariff on refined oil. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. Second, Korea maintains lower tariffs for soybean products than it does for the corresponding canola products, despite the fact that these products are interchangeable and compete with each other on price. Korea also favours the use of tariff escalation, i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods, as a means of protecting Korean oilseed processors. Parity of treatment between canola and soy is a high priority for Canada and we will continue to pursue this with Korea.

Tariffs on Feed Peas

Korea's tariff for feed peas is 30 percent. Tariffs for competing feed products are generally less than 5 percent (barley at 1 percent, feed wheat at 1 percent, lupins at duty-free rate). Canada considers that the current tariff discourages the import of feed peas visà-vis other feed imports and is to the detriment of the Korean domestic feed industry. Pulse Canada in co-operation with a Korean feed miller has begun trials, the results of which will be presented to the Korean feed industry in a seminar in mid-2001. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5 percent for feed peas.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced, tofu-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Canada considers that Korea cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product and that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's traderestrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Seal Meat

Korea maintains an import prohibition on seal meat for human consumption by not putting the product on the Korean Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities since 1995 to have seal meat approved for human consumption, pointing out that Canadian seals are not endangered. The issue was raised again at the September 2000 Canada-Korea Special Partnership Working Group meeting but no progress was achieved. We will continue to press Korea on this issue.

Beef

Canada participated as a third-party to a U.S./Australian led WTO challenge of the method by which Korea administers its tariff rate quota as well as Korean rules and regulations restricting the distribution and marketing of imported beef. The WTO panel ruled that Korea's import regime for imported beef was in violation of its WTO obligations. These measures included: the dual retail system for imported beef and restrictions on the resale and distribution of imported beef. Korea appealed the ruling to the Appellate Body which confirmed the WTO-inconsistency of the Korean measures on imported beef in its decision of December 11, 2000. In January 2001, the World Trade Organization adopted the report. Canada and other WTO Members urged Korea to comply promptly with the WTO findings.

CHINESE TAIPEI (TAIWAN)

Overview

In 2000, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled \$1.1 billion. Chinese Taipei ranked fourth among Canada's export markets in the Asia Pacific region, accounting for 5.7 percent of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2000 totalled \$5 billion. In 1999, Canadian direct investment in Chinese Taipei amounted to \$276 million and foreign direct investment in Canada from Chinese Taipei was \$84 million. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures, which affect agricultural and agri-food imports, as well as the financial services area.

Canada's Market Access Priorities in 2001

 on WTO accession, achieve progress in bilateral negotiations related to Chinese Taipei membership in the WTO Agreement on Government Procurement;

- on beef, Canada will continue to press Chinese
 Taipei to provide equivalency of tariff treatment with U.S. beef;
- on seed potatoes and greenhouse vegetables, continue technical discussions with Chinese Taipei authorities;
- on softwood lumber, continue to press Chinese Taipei authorities to provide a prescriptive building code;
- on medical devices, continue to press Chinese
 Taipei authorities to recognise the equivalency of
 Canadian and U.S. quality control regimes; and
- on regulatory changes in agriculture, Canada will continue to press Chinese Taipei to be notified in advance of any changes in its regulations affecting agricultural trade.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Beef

The long-standing discriminatory tariff treatment of some grades of high-quality beef from Canada compared to equivalent grades from the United States will be phased out as a result of Chinese Taipei's accession to the World Trade Organization. Currently, only certain cuts of Canada Prime and Canada AAA beef attract the Special Quality Beef preferential tariff rates that Chinese Taipei applies to all U.S. high-quality beef (U.S. Department of Agriculture prime and choice). The Special Quality Beef preferential tariff will be eliminated over several years. Furthermore, a preferential tariff on Shin/Shank and Intercostal (SSI) beef cuts is applied for U.S. SSI cuts but is not extended to Canadian SSI cuts. This preferential tariff will be eliminated upon Chinese Taipei's accession.

Meat Quotas

In mid-1999, as a pre-accession concession, Chinese Taipei implemented most-favoured-nation quotas on imports of several meat products that had previously been banned. These quotas were in place until January 1, 2000, the date Chinese Taipei had hoped to be admitted to the World Trade Organization. In response to pressure from Canada and others, Chinese Taipei re-established the quotas for two further six-month periods, for January to June 2000

and for July to December 2000. Chinese Taipei has announced the extensions of the quotas to March 31, 2001.

Seed Potatoes

Following a request from the seed potato industry in the Western provinces, Canada first approached Chinese Taipei to remove its ban on imports of seed potatoes from Canada in 1993. Chinese Taipei prohibits the importation of seed potatoes from Canada because of concerns about the presence of golden nematode and potato wart in Canada. While Canada has demonstrated that its strict quarantine measures prevent the spread of golden nematode and potato wart outside Newfoundland and Vancouver Island, Chinese Taipei insists on additional survey data demonstrating that the production areas from which potatoes are shipped are free from these pests.

Greenhouse Vegetables

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Chinese Taipei will not accept tomatoes if it cannot be certified that they originate from an area free from potato late blight type A-2, to which tomatoes are susceptible. Canada maintains that certification that the fruit is free from A-2 late blight is sufficient. Peppers from Canada are banned because they are deemed to be a host for tobacco blue mould, known to have occurred in Ontario. Canada will press for recognition of an area that is free from tobacco blue mould to allow exports from British Columbia.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major export market for soft-wood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is felt to be open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that Chinese Taipei wooden-building code, at four pages in length, is insufficiently prescriptive to provide assurance of adequate quality.

Medical Devices

The Chinese Taipei market holds promise for exporters, but growth has been hampered by Chinese Taipei's inequitable treatment of imports from different countries. Canada's U.S. competitors enjoy access based on Chinese Taipei's recognition of U.S. quality-control regimes, while additional guarantees are required from Canadian exporters. Canadian efforts are under way to obtain equivalent recognition.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade regarding the lack of prior consultation on changes to regulations affecting agricultural trade. Some progress has been made over the past year when, for example, Canada was consulted on the extension of food inspection to several food items. Most recently, however, we were disappointed to see that the Chinese Taipei Department of Health implemented amendments to its regulations on food labelling without notifying foreign trade offices. The Department of Health has justified its action by noting that food importers (through their associations) were informed.

WTO Accession

Chinese Taipei's accession negotiations are at an advanced stage. Over the past year, Canadian and Chinese Taipei officials have consulted informally as part of the verification process regarding Chinese Taipei's consolidated goods offer and commitments made in the multilateral (Working Party) context. Canadian officials are ensuring that Chinese Taipei's final schedules will accurately reflect the offers made to Canada in our bilateral market access negotiations that officially concluded in June 1999. Chinese Taipei's market access offers for goods and services will become effective when Chinese Taipei joins the World Trade Organization.

As part of its WTO accession, Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement. Canadian suppliers are seeking access to key sectors and assurances that public tendering procedures will be fair and transparent, with an independent mechanism for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement.

INDIA

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate was 6 percent to 7 percent per year from 1993 to 1998, with similar growth expected to be reported for 2000 when final statistics are compiled. Growth for 2001 is expected to remain around the 6 percent mark. The fundamentals of the Indian economy are sound and were not affected by the financial problems in East and Southeast Asia. India is the 4th largest economy in the world in purchasing power parity terms and has the 2nd largest gross domestic product (US\$466.1 billion) among the emerging economies and is predicted to emerge as one of the fastest growing economies in Asia.

The election of a substantial majority government in the 1999 general elections, the resultant political stability and the strength in business confidence indices and the capital market underscore the resurgent prospects for the Indian economy in the short to medium term. The new government has taken measures to further liberalize and streamline the Indian economy. Some of these measures include reducing the customs and excise duty on imports of every kind of information technology hardware, major changes to the ownership laws for mines, allowing foreign firms 100 percent equity in power generation projects and concessional rates of custom duties to mention just a few.

Total Canada-India merchandise trade for 2000 reached \$1.7 billion, with a balance of \$736 million in India's favour.

India welcomes foreign investors with open arms, maintaining relatively few specific exceptions. All business activities are open to foreign direct investment up to 100 percent equity, without any ceiling. No prior approval is necessary, and investment and return on investment can be freely repatriated. Canadian investment in India is relatively modest in comparison with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of \$225 million in 1999. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have, since then, been facilitated by a number

of organized business associations, most notably the Confederation of Indian Industry (CII) and the Canada-India Business Council (C-IBC).

India constitutes a potentially massive market for goods, services and technology of all kinds. It offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strengths. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri-food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology.

Market Access Results in 2000

- Under an agreement announced in January 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements will be lifted on 1,429 agriculture, textile and consumer products. Quantitative restrictions on 714 tariff lines were eliminated by April 2000, with the remainder to be phased out by April 2001.
- In October 1999, new telecommunications legislation was passed that will allow basic and cellular service operators to migrate from the existing system of a fixed-licence fee to a revenue-sharing regime. This will enhance market access for new entrants.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- press India to respect its WTO Information
 Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment;
- ensure that the accelerated phase-out of quantitative restrictions on the remaining 1,429 tariff lines under the recent (January 2000) Indo-U.S. Agreement is also afforded to Canadian exporters;
- press India to ease existing restrictions on the import of bovine semen from Canada; and
- continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

Telecommunications

India's galloping information technology and telecommunications (ICT) sector is wide open to change, with a healthy annual growth rate of 40 percent projected. India has taken a major step by announcing several policy initiatives to make it

more ICT-enabled, including for example the opening of National Long Distance Operations (NLDO) in telecommunications. The union government will reduce customs and excise duty on the import of every kind of information technology hardware and states will not levy taxes on e-commerce for a period of 3 to 5 years. Internet Services Providers have been allowed to uplink directly to foreign satellites on both K_u and C bands to connect their gateways to overseas backbones, and three G band licenses have been auctioned in order to increase foreign direct investment into the country.

The Indian information technology sector alone is expected to generate US\$70 billion in revenue within the next ten years.

A number of information technology areas are ripe for exploration in India, including Internet applications and services, telecom software, banking and insurance, multimedia and animation, distance education and tele-health, IT-enabled services, and wireless communications technologies. Canada, being one of the most "connected" countries in the world and a leader in the internet economy, is well positioned for the emergence of e-commerce in India, where a newly created Ministry of Infotech has sole responsibility for e-commerce.

A delegation of 35 information technology companies and government representatives from India attended Softworld in Halifax in October 2000, indicating an awareness of Canadian expertise in this sector.

Power

India's power sector promises to be one of the fastest-growing in the world, experiencing annual growth rates in the range of 9 to 10 percent. India's Ministry of Power estimates that India would need an additional 93,000 MW of installed capacity in the next ten years, requiring an investment of Rs. 4 trillion (approximately \$135 billion), in order to meet the rising demand.

Despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop application processing, few private projects have been implemented in the power sector. Further delaying much-needed projects are the current regulatory regime, complicated state-level approvals

(in addition to those required by the central government) and a lack of transparency in the approvals process. The government has introduced a number of new policies to help move new projects forward. These included the development of central and state regulatory commissions, a new hydro policy, a policy for mega-projects, a policy on privatization of transmission and distribution, and allowing foreign firms 100 percent equity in power generation projects.

State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization to help reduce India's significant power-supply shortage. A number of state electricity boards, with funding from the World Bank and the Asian Development Bank (ADB), have embarked on the path of restructuring their operations. These include the states of Orissa, Andhra Pradesh, Hariyana, Uttar Pradesh, Rajasthan, Tamil Nadu and Kerala. The Canadian International Development Agency (CIDA)-funded energy infrastructure services project in Kerala is aimed at enhancing the capabilities of personnel and restructuring the state electricity board to make it better able to plan for the development of the power sector. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector. The Export Development Corporation (EDC) is quite active in India, having allocated a significant portion of its estimated \$2 billion commitments in India to the power sector.

Mining, Metals and Minerals

Possessing a wealth of mineral resources and a flourishing mining industry that produces over 84 minerals, this sector contributes around 11 percent of India's total industrial production and has the potential to increase this share to 20 percent. With major changes in the ownership laws for mines and expanding opportunities of foreign direct investment, the Indian mines, minerals and metals market has become extremely attractive to foreign companies. In an effort to increase foreign direct investment in exploration, mining, mineral processing and metallurgy, the Indian government has allowed 100 percent foreign investment for all the minerals except diamonds and precious stones. In the case of diamonds and precious stones, foreign

equity positions of up to 74 percent will be allowed automatically for both exploration and mining and exploration operations.

The Indian and Canadian mining sectors are complementary given Canada's capabilities in technology in mining, coal and steel production and metal processing. Areas of potential growth include mineral exploration and mine development, sale of minerals and coal, mineral and coal processing (such as coal washery), mining equipment (including large mining equipment and small components such as drill bits), technical services (including consulting engineering, laboratory and airborne surveying) and management services (including privatisation, venture capital, investment advisory).

Investment in mining (both incoming and outgoing) is becoming a hot area in India. The government is keen to attract and effectively utilize state-of-the-art technology, and modern management methods and expertise, which the major mining houses from other countries bring, along with their capital resources. Indian companies are pursuing investment leads in this sector in Canada. While India is still a developing country, it also has companies with money to invest outside India – the total amount in all sectors could soon surpass the \$100 billion mark.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (for example, offal and animal tallow, and bovine genetics) and restricted items that require an import licence. However, the Special Additional Duty (SAD) of 4 percent on imports of edible oils has been withdrawn.

The 1999 central budget moved about 1,000 consumer products from the restricted list to the open general list (OGL). In the agri-food sector, up to 50 percent of the production of export-oriented units (EOUs) are allowed to be sold in the domestic market, as compared to a 20 percent limit in other sectors, thus encouraging foreign investment in the food sector.

As announced on January 10, 2000, the Government of India has agreed to lift quantitative restrictions and import-licensing requirements on a total of 1,429 agriculture, textile and consumer products. The agreement was pursuant to the decision of

August 23, 1999 of the WTO Appellate Body in which the United States had successfully contested the WTO-consistency of the quantitative restrictions maintained by India on the grounds of balance of payments (BoP) problems. The restrictions on a total of 714 tariff lines were eliminated by April 2000, with the remaining 715 to be phased out by April 2001. The benefits of eliminating these restrictions should accrue to all of India's trading partners, including Canada, since under WTO rules the results will have to be implemented on an most favoured nation basis. Canada is monitoring the process.

Since 1997, Canadian government officials have held discussions with the Indian government on the issue of access for Canadian live cattle, embryos and bovine semen. To date no resolution of Canadian concerns has been achieved; however, we continue to pursue the issue as a priority.

The non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in such sensitive sectors as agriculture and food. The effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector domestic firms to operate inefficiently, with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many food and consumer items.

INVESTMENT

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been growing rapidly in recent years. Total foreign direct investment inflows into India have increased dramatically from less than \$300 million in 1992-1993 to more than US\$2.2 billion in 1999. Canadian direct investment in India is still modest, but increased to \$148 million in 1999 from \$122 million in 1997.

According to the current policy, foreign investment can be approved either through the automatic route or by the government. Companies proposing foreign direct investment in areas covered by the automatic route do not require any government approval. As of December 1999, there are three sectors eligible for automatic approval of up to 50 percent foreign equity participation, 21 sectors automatically that allow up to 51 percent foreign equity and nine sectors that allow up to 74 percent foreign equity. In addition, foreign equity positions of up to 100 percent are given automatic approval in the following sectors: electricity generation, transmission and distribution; and, construction and maintenance of roads, highways, vehicular bridges, toll roads, vehicular tunnels, ports and harbours. These rules are being reviewed constantly, and more changes, favouring higher levels of foreign investment in more and more sectors, are likely in the short to medium term. Foreign equity participation in sectors not identified above, as well as in sectors eligible for automatic approval but where foreign equity caps are exceeded, will require the approval of the Foreign Investment Promotion Board. A number of other measures have been implemented to facilitate inward investment, including liberalized foreign exchange requirements and administrative procedures, simplified procedures for non-automatic foreign direct investment approvals and opening up of foreign direct investment in the non-banking financial services sector to include credit card business.

Non-resident Indians and overseas corporate bodies with majority non-resident Indian ownership may hold 100 percent ownership stakes in all industries except those reserved for the public sectors (e.g. defence industries, atomic energy, railway transport, coal and lignite). The current investment policy requires no local content for new and existing investment. However, in some consumer goods industries (e.g. automobiles) the Indian government requires the signing of a Memorandum of Understanding (MOU) by the concerned foreign party to ensure net inflow of foreign exchange. Foreign equity must cover the foreign exchange requirement for imported capital equipment.

In November 1997, India announced specific rules applicable to all new foreign automotive sector investment in India. Under the policy, new and existing joint-venture companies seeking to import unassembled kits and automotive components must sign a standardized Memorandum of Understanding with the Indian government with several requirements relating to minimum equity investment,

local-content requirements, export obligations and foreign exchange balancing. Prior to this policy, investors in the auto sector were required to conclude MOUs on a case-by-case basis.

AUSTRALIA

Overview

Australian imports from Canada totalled \$1.2 billion in 2000, while Canadian imports from Australia amounted to \$1.5 billion, for a two-way total of \$2.7 billion. In 1999, Canadian direct investment in Australia amounted to \$3.8 billion and foreign direct investment in Canada from Australia was \$876 million. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, which is more typical of exports to the United States than to other Asia Pacific markets. Contracts recently signed in the defence and aerospace sectors should result in a significant expansion of Canadian exports. The trade relationship was further enhanced by a May 2000 Canada Trade Mission led by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, in which Canadian firms signed deals worth \$294 million.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most favoured nation rates, including substantial amounts at duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval and lengthy time delays in quarantine. Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government-procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Market Access Results in 2000

On salmon, Canada and Australia concluded an agreement resolving Canada's WTO complaint against Australia's ban on imports of Canadian fresh, chilled, and frozen salmon.

Canada's Market Access Priorities for 2001

continue to work with Australia to ensure the free movement of goods into that country.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Salmon

In 1975, Australia prohibited the importation of fresh, chilled and frozen salmon due to alleged concerns about fish health. Canada's position has been that there is no scientific basis for the ban.

Canada requested a WTO panel which was established in April 1997. In June 1998, the Panel ruled that the ban was in violation of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement). Following an appeal by Australia, the WTO Appellate Body upheld the Panel rulings in October 1998. In November 1998, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) adopted the Panel and Appellate Body reports. In February 1999, a WTO arbitrator gave Australia until July 6, 1999 to implement the WTO rulings. Australia failed to meet the WTO deadline and on July 15, 1999, Canada submitted a request to the WTO Dispute Settlement Body to retaliate against Australia.

On July 19, 1999, Australia announced new measures allowing limited access for fresh, chilled and frozen salmon. Canada concluded that the new measures were inconsistent with the WTO rulings and requested a WTO panel to rule on the new measures. In February, 2000, the compliance Panel ruled that the new measures were still more trade restrictive than necessary, in violation of Australia's WTO obligations.

Bilateral discussions followed and on May 16, 2000, Canada and Australia reached a bilateral agreement providing access for imports of fresh, chilled and frozen salmon from Canada, subject to certain certification and packaging requirements. Australia implemented the terms of the settlement on June 1, 2000.

On March 21, 2000, the Australia state of Tasmania imposed its own ban on imported salmon. The Canada/Australia May 2000 bilateral agreement provides that Australia will take the necessary steps to ensure full compliance by Tasmania of the WTO rulings. As of January 2001, Tasmania's ban remains in place.

NEW ZEALAND

Overview

In 2000, Canada exported \$192 million in goods to New Zealand and imported \$519 million in return. In 2000, Canada's leading exports to New Zealand were fertiliser, frozen pork, and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading imports from New Zealand were fresh, chilled and frozen beef and lamb meat. New Zealand's market share for these products were fourth and first, respectively. In January 2001, New Zealand announced that it would purchase 105 light-armoured vehicles worth roughly \$400 million. Total Canadian foreign direct investment in New Zealand was \$1.7 billion in 1999.

Canada's Market Access Priorities for 2001

■ Canada will continue to make representations pressing for removal of the ban on imports of trout and sanitary-related restrictions on imports of salmon, trout and char.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Trout

On January 7, 1999, New Zealand imposed a "temporary" ban on the importation of trout. The ban has been extended on several occasions, most recently to April 7, 2001. Legislation is being proposed to make the ban permanent. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada argues that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds. Canada has made several representations to New Zealand requesting removal of the ban.

Salmon

In 1995, New Zealand approved the importation of headless, gutted, wild, ocean-caught, Pacific salmon products from Canada, based on the conclusion of a 1994 risk analysis document. However, New Zealand maintains a number of sanitary-related restrictions which discourage imports from Canada including a requirement that imported salmon, trout and char, in bulk form, be processed in plants that are not certified for export. This severely limits the number of potential New Zealand importers of Canadian product. Indeed, there are currently no New Zealand plants able to process Canadian salmon. Canada is making representations pressing for removal of these restrictions.

SOUTHEAST ASIA

SINGAPORE

Overview

With one of the world's most open economies, Singapore presents few barriers to Canadian exporters. In 2000, Canadian exports of goods to Singapore were down 2.5 percent to \$368 million, and imports from Singapore were up 11.7 percent to \$1.4 billion. Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technologies. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily to position itself as a telecommunications, information technology, financial and life sciences hub and is devoting a large part of its budget to health, education and further infrastructure development. In 2000, Canada entered into exploratory talks with Singapore on a possible bilateral free trade agreement.

Canada's Market Access Priorities for 2001

encourage partnerships and joint ventures with Singaporean firms in the information and communications technology and life sciences sectors. These sectors have been identified by the Singapore government as key growth sectors and are the target of numerous investment and development schemes that are aimed at enhancing Singapore's role as the telecommunications, financial and technology hub of Southeast Asia;

- seek removal of remaining tariff barriers to trade in goods and improve access for Canadian companies to Singapore services sectors, including financial and professional services, possibly through a bilateral free trade agreement process; and
- encourage resumption of discussions on the outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.

INVESTMENT

Inward foreign direct investment to Canada from Singapore decreased from a total of \$195 million in 1998 to \$152 million in 1999. Canadian direct investment in Singapore remained relatively stable over the same time period at \$2.2 billion in 1998 and \$2.3 billion in 1999. Most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices, primarily in services sectors, such as banking and other financial services.

The Singapore government is extremely active in investing in key technology sectors, in part, through the creation of several investment funds administered through government statutory boards such as the National Science and Technology Board (NSTB) and the Singapore Economic Development Board (EDB). For example, in April 1999, National Science and Technology Board established a US\$1 billion Technopreneurship Investment Fund to invest venture capital to draw technology and talent into Singapore. Private sector firms could access this fund for the development of new products, as long as 30 percent of the company ownership is Singaporean. This fund is now almost fully committed and has succeeded in its aim of attracting international top tier venture capital companies to locate in Singapore and in making finance more easily available for start-ups in Singapore and in the region. As such, the National Science and Technology Board is now considering setting up a second Technopreneurship Investment Fund to help ensure a continuing supply of funds for venture capital investments, and to sustain and reinforce the triangular relationship between start-ups, venture capitalists and investors.

Additionally, the Singapore Economic Development Board administers several funds aimed at developing specific technology sectors of the Singapore economy, especially life sciences. These include Life Sciences Investments (LSI), which was established in 1990 to invest in cutting-edge life sciences companies located primarily outside of Singapore. Its first fund of S\$40 million is fully invested, and a second fund of S\$70 million has been allocated for new investments. LSI's mission is to make investments in cutting-edge life sciences companies worldwide thereby promoting spin-off activities in Singapore. Similarly, the PharmBio Growth Fund Pte Ltd. was established jointly by the Singapore Economic Development Board (EDB) and National Science and Technology Board (NSTB) at the end of 1997 as a US\$100 million life sciences investment fund by EDB and NSTB. Its mission is to build and strengthen the capabilities of the life sciences industry cluster in Singapore by making direct equity investments in strategic development, manufacturing and related services projects.

INDONESIA

Overview

In 2000, the value of Canada's goods exports to Indonesia rebounded substantially to \$705 million from \$545 million in 1999, while the total value of imports was \$890 million up slightly from \$865 million in 1999. With continued encouragement from the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, Indonesia is continuing a program of structural economic reform, distressed asset sales and privatization of the state sector, although at a somewhat slower pace than originally anticipated. Liberalization of trade and economic activity continues to be implemented, including a program of decentralisation of government functions to regional administrations although inadequate funding is leading to doubts about a smooth transition. Moreover, there are serious concerns about police actions intervening in the affairs of the Indonesia Bank Restructuring Agency (IBRA) and which is delaying economic reforms through the sale of distressed assets. If this type of activity continues, then Indonesia will have a difficult time attracting foreign investment. Increased security concerns are also challenging a smooth economic recovery by scaring off potential investment.

Market Access Results in 2000

- Canada maintained its market share in wheat (in a rebounding market) in spite of high growth in subsidized imports of wheat (as flour from the Middle East).
- The Canadian Embassy continued to press Indonesian customs authorities to improve transparency and eliminate a check price system which disadvantages some Canadian products.
- The Indonesian government implemented new regulations permitting greater foreign ownership of insurance companies an action to which Canadian companies have responded.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to maintain equitable access for Canadian wheat, especially in the face of aggressive American financing programs and subsidised European Union wheat entering the Indonesian market as flour:
- ensure that Indonesia does not impose increased tariffs on soya beans and other agriculture products;
- ensure that Indonesia's "check price" system does not disadvantage Canadian exporters;
- monitor Indonesia's intention to implement a product labelling system and provide timely advice to Canadian exporters;
- closely monitor Indonesia's follow-through on commitments it has made under the IMF Program of Economic and Financial Reform and Restructuring to ensure that asset sales and privatization are done on a transparent and equitable basis; and
- monitor developments in Indonesia's import regime to ensure that Canadian agri-food products are given the same treatment as competitor products, e.g. customs valuation.

We will continue to monitor developments in ASEAN Free Trade Area (AFTA) negotiations and encourage ASEAN members to implement greater transparency, particularly regarding rules of origin.

INVESTMENT

While total Canadian foreign direct investment exceeds \$9 billion, the flow of new Canadian direct investment has dried up due to continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. In addition, the new law on regional autonomy, which was implemented on January 1, 2001, has led to a 'wait and see' attitude amongst potential investors, who are awaiting a clearer understanding of the actually applied regulatory structure and its implications.

A number of Canadian resource companies are actively planning major new investments in the mining and petroleum sectors. Decisions to proceed with these investments are awaiting clarity on the political, economic and regulatory climate. The Embassy is continuing to monitor developments and make presentations on behalf of specific companies.

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system, that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Indonesia's political bodies are making some effort to reform the judicial system. Business firms also continue to face time-consuming procedures in obtaining approvals for licenses and permits required to implement their investment plans. A limited number of sectors are closed to all foreign investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film making, telecommunications and medical clinics.

The new law on regional autonomy, implemented in January 2001, is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. As a result, it is expected that investment approvals will no longer be dealt with at the national level. Decentralization is causing some initial confusion.

The Canadian government has long supported investment in Indonesia by placing advisors inside the Ministry of Investment/Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada-Indonesia Business Development Office (CIBDO). These Canadian investment advisors in Indonesia have been joined

by a Canadian policy advisor to assist Indonesia to develop and implement a new mining regulatory system. Canadian investment is expected to increase once again as stability returns to the country and obstacles to investment security are removed.

THAILAND

Overview

Until recently, Thailand was one of the fastestgrowing economies in the world. In July 1997, however, the economic crisis resulted in a 50-percent decline in the value of the Thai baht against the U.S. dollar, a change of government and an International Monetary Fund rescue package of US\$17.2 billion. These happenings were initially accompanied by a wide array of spending cuts, which were relaxed and then replaced with a substantial fiscal stimulus package aimed at getting the economy growing again. The economy contracted by over 9 percent in 1998, but is recovering, with an estimated 5 percent growth in 2000. Although Thailand still faces serious challenges, notably related to the very precarious situation of its financial sector, its medium- to long-term prospects remain positive, particularly with additional reform legislation.

In 2000, Canadian goods exports totalled \$370 million (up 22.7 percent from 1999), while Thai exports to Canada were \$1.7 billion (up 10.7 percent). The 180-member Thai-Canadian Chamber of Commerce in Bangkok attests to the strong bilateral commercial interest.

Market Access Results in 2000

■ In accordance with the WTO TRIMs (Trade Related Investment Measures) Agreement, Thailand's local content rules in the automotive sector were abolished on January 1, 2000. However, automotive products still need to meet the 40 percent ASEAN Free Trade Area content rule. Although the rule was initially due to be lifted in mid-1998, this was delayed as a result of the economic crisis. Under Thailand's old rules, there was a 54 percent local content requirement for passenger cars, a 70 percent requirement for pick-up trucks and a 62 percent requirement for commercial vehicles.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- seek permission to operate additional foreign bank branches outside of Bangkok;
- press for abolition of regulations that prohibit foreign banks from lending over 25 percent of their capital to one borrower;
- seek a reduction in the tariff for feed peas to a level comparable to other feed ingredients;
- seek to address the limit on foreign equity investment in joint ventures of 49 percent;
- seek fast-track approval for establishing regional headquarters in Bangkok; and
- ensure full implementation and enforcement of intellectual property rules in accordance with Thailand's WTO obligations.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2000 totalled some \$50.6 million (up 6.2 percent from 1999). These numbers are quite modest considering that Vietnam's overall imports are approximately US\$15.2 billion, with gross domestic product per capita of US\$368. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the International Monetary Fund is satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of aid (US\$2.4 billion in 1999).

Vietnam continues to slowly reform its economy and its external trade regime. Fundamental policy questions such as the shift to a market economy and abolition of subsidies to state-owned enterprises are likely to be focussed upon at the plenum of the ruling Communist Party in the spring of 2001.

Market Access Results in 2000

■ There have been some positive steps in the Vietnamese economy in 2000, including the establishment of a stock exchange, amendments to the laws on foreign investment in oil and gas, and a new law on formation of enterprises (bringing immediate results in terms of encouraging the private sector in this centrally-planned economy).

- Changes to the trade regime have been more limited, although, with the signature of a bilateral trade agreement with the United States in July 2000 (with expected entry into force in 2001), Vietnam has formally committed itself to establishing a WTO-compliant trade regime. The road map is still being formulated with U.S. technical assistance. The European Union is also reported to be interested in completing a similar agreement as soon as feasible. Japan is coordinating a capacity-building exercise in Asia-Pacific Economic Cooperation, which will begin with a stock-taking of technical assistance provisions.
- Canada has pledged its support for the establishment of a WTO-compliant trade regime by Vietnam. (Canadian International Development Agency [CIDA] has already funded some technical assistance in this area, and Canada has played a strong role in trade facilitation forums.)

Canada's Market Access Priorities for 2001

- advocate (including through Asia-Pacific Economic Cooperation and through the accession process under the World Trade Organization) maximum Vietnamese efforts to open this market to the free flow of goods and services and to develop a more accommodating foreign investment regime;
- play a positive role, through bilateral programs and Asia-Pacific Economic Cooperation, in developing a capacity-building program for trade and economic policy;
- consider a renewal of past discussions with the Vietnamese with regard to bilateral instruments of mutual interest, i.e. agreement for avoidance of double taxation; and
- advocate the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry.

MALAYSIA

Overview

Although Malaysia is a relatively small market in the 10-country ASEAN region, it ranked second (after Indonesia) as a destination for Canadian exports in 2000. Canadian exports totalled \$405.8 million in 2000, a decrease of 3.5 percent over 1999. Malaysia is the primary source of Canadian imports from the ASEAN region. In 2000, Malaysian sales to Canada totalled \$ 2.5 billion, an increase of 20.8 percent over the previous year. Nearly 30 percent of Malaysian exports are semi-conductors and other electronic components for Canada's computer industry. The Malaysian economy is well into recovery, and gross domestic product growth for 2001 is expected to be 7 percent. This growth has mainly been driven by exports and public spending. However, continued flat foreign direct investment in manufacturing may hamper growth starting in late 2001, as may mounting inflation.

Market Access Results in 2000

- Malaysia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not faced major market access barriers. The Malaysian government has continued to liberalize foreign investment requirements in the country, and 100 percent foreign equity is now allowed in investments.
- Similarly, Malaysia has been gradually lifting the exchange control measures it imposed in 1998, which raised serious concerns in the international financial community. Currently, the only measures that remain are the ringgit peg to the American dollar, the non-convertibility of the ringgit outside Malaysia, and a 10 percent tax on repatriated profits from foreign portfolio investment in the country for less than one year.
- The Malaysian government has been encouraging the consolidation of the banking industry by reducing the number of financial institutions in the country from 52 to 10. This has been largely accomplished. The aim is to produce a more streamlined and internationally competitive domestic banking industry. After a politically rough start with complaints from the financial sector about forced mergers, the process appears to be moving along.

Malaysia's insistence on extending tariff protection for its auto industry until 2005 has raised some questions about its commitment to AFTA, which required lowering of those tariffs by 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- monitor both intellectual property (IP) legislation, newly implemented to assist in the development of the Multimedia Super Corridor (problems still exist in terms of enforcement of copyright and intellectual property laws), and foreign-exchange control measures, implemented September 1998, for their impact on Canadian companies;
- monitor Malaysia's commitment to trade liberalization, particularly its impact on the AFTA process; and
- continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.

THE PHILIPPINES

Overview

The country has recently enacted significant reforms in the financial sector. Canadian exports to the Philippines in 2000 amounted to \$387 million, an increase of more than 30.7 percent from 1999, while Canadian imports in 2000 increased to \$1.4 billion. Major Canadian exports to the Philippines include telecommunications equipment, wheat, copper, ore and agri-food products. Following the slump of 1998, exports have resumed their growth. Canadian companies have been quite successful in exporting services to the Philippines, in sectors including transportation, information technology and telecommunications (ICT) and finance.

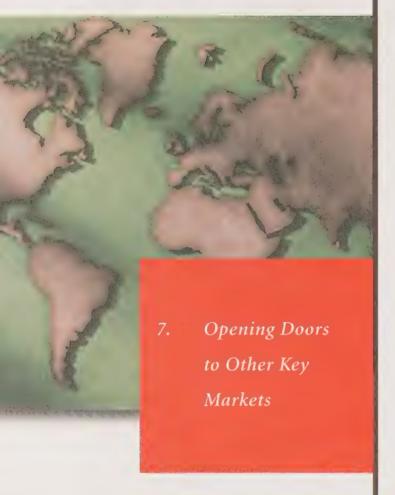
The administration of President Gloria Arroyo-Macapagal has promised a balanced budget in 2004. Most sources consider that the change in government will be good for the economy. The most positive changes will be the strengthening of the peso and an improved business climate, i.e. lower interest rates plus increased confidence. The slowdown in the United States's economy, however, may reduce exports. The insurance sector is booming and food exports are likely to stay stable. Several large projects that are in the works will continue to move

forward since they are AsDB financed. On the other hand, government contracts may stay on hold until the upcoming May elections. The current fiscal deficit is likely to act as a constraint on government spending.

Canada made a number of high level representations to the Philippines objecting to proposed new meat inspection requirements (Administrative Order 16). Canada considered the new requirements to be more trade restrictive than necessary. A number of other countries also made representations. Canada also raised concerns about the undue delays meat importers were facing in obtaining import permits. The Philippines authorities were responsive to Canadian concerns and in early January announced new requirements (Administrative Order 56). Canada is reviewing the new requirements.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- urge continued commitment to economic liberalization and reform, including enactment of stated plans to privatize and deregulate the energy sector;
- continue to argue against protectionism in the agri-food sector and continue to support policies consistent with WTO principles and regulations;
- encourage resumption of tariffs reductions which were temporarily suspended for certain industries in the wake of the Asian economic crisis:
- advocate correction of serious deficiencies in legal protection for intellectual property, including a lack of authority for courts to seize pirated material, difficulties in licensing software and other technology, and delays at the Intellectual Property Office in pursuing cases against intellectual property violators; and
- monitor the implementation of the new inspection rules governing the import of meat and meat products and press for timely issuance of import permits.



MIDDLE EAST

Israel

he Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA), in force since January 1997, continues to stimulate bilateral trade.

Two-way trade in goods exceeded \$905 million in 2000, an increase of 22.7 percent from 1999.

Canadian companies are also strong service exporters particularly in such sectors as transportation and infrastructure. Canadian firms continue to make strong gains in such priority sectors as telecommunications, transportation, agri-food, construction equipment and pulp and paper.

Both Canadian foreign direct investment in Israel and Israeli investment in Canadian companies are estimated to exceed \$1 billion in each direction and investment potential remains high given Israel's attractive investment incentives. Increasing investment activity by Canadian firms in the telecommunications and software sectors has led to significant commercial successes.

Although negotiations on a Foreign Investment Protection Agreement have not progressed, Canadian firms report no difficulties in this market.

The most significant factors in increased trade between Canada and Israel continue to be the absence of tariffs on virtually all industrial products and the reduction of tariffs on many agriculture and agri-food products. As provided for under the CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions to further liberalize bilateral trade in agriculture and agri-food products. Following consultations with Canadian producers and exporters, Canada will continue to press for improved access to the Israeli market in the following priority areas: prepared foods, frozen foods, fresh and frozen fruit and vegetables, fish and fish products, pulse crops and pet food. Canada is also seeking improved access for pharmaceutical products.

West Bank and Gaza Strip

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade will improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market. The state of the Middle East Peace Process can affect the movement of goods in and out of the West Bank and Gaza Strip. The Gaza International Airport, while still subject to Israeli security inspections, should provide importers with easier access to the Palestinian Territories and to other Arab neighbours.

SAUDI ARABIA

The Saudi economy experienced strong economic growth in 2000 benefiting from recent firm oil prices. The government has continued to pursue various economic restructuring and deregulation strategies with a focus on encouraging a bigger role for the private sector, diversification and domestic job creation. In 2000, Canada's goods exports totalled \$324 million, an increase of 9.4 percent from 1999, while Canadian goods imports in 2000 increased to \$916 million from \$429 million.

The Saudi government has recently made clear that it sees private sector investment as the main driver of job creation. The key measure in this regard has been the passage of a new foreign investment law and the creation of the Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA), set up as a "one-stop shop" for investment. The new foreign investment law, as approved in April 2000, provides a number of incentives previously offered only to Saudi businesses. Other recent reforms, including the privatization of the telecommunications and electricity companies, as well as the invitation extended by authorities at the beginning of 2000 to international oil companies to present investment plans for the gas sector, including downstream activities, have opened various joint venture and investment opportunities to international investors.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Genetically Modified Organisms (GMOs)

The Canadian government has made several bilateral representations to Saudi Arabia in an effort to obtain additional details and to clarify the rationale behind Saudi import restrictions on genetically modified organisms (GMOs). In December 2000, the Saudi Minister of Commerce announced an outright ban on imports of GMOs, which could result in limited access for many Canadian exports to Saudi Arabia. The Canadian government will continue to address this issue bilaterally, as well as through the WTO Accession process, to ensure that Saudi Arabia lives up to its international obligations.

WTO Accession

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the World Trade Organization began in May 1996 and bilateral market access negotiations shortly thereafter. Canada's underlying objective in both is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and investment.

The WTO Working Party on Saudi Arabia's accession has made significant progress in its examination of Saudi Arabia's foreign trade regime. At its two meetings during 2000, the Working Party began to shift its focus to setting out the detailed terms of the accession. Among other things, Saudi Arabia will be required to assure WTO Members that it is making the necessary changes to bring its foreign economic and trade regime into full conformity with WTO rules upon accession.

Canada and Saudi Arabia achieved significant progress in bilateral negotiations on market access during 2000. In these negotiations, Canada has been seeking lower tariff rates on key agricultural and industrial exports, such as grains, wood products, paper, information and communications technology products and medical equipment. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its services providers in such key sectors as telecommunications, professional and financial services. Canada is also seeking improvements regarding the types and level of foreign commercial presence permitted and conditions for the temporary entry of individuals. As the number of outstanding issues is relatively small, Canada hopes to be able to conclude its bilateral negotiations with Saudi Arabia shortly. To further secure market access improvements, Canada will seek to ensure in the Working Party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO Agreements, including the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) and the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT).

SOUTH AFRICA

Overview

Post-Apartheid South Africa is still undergoing transformation - including social and economic adjustments - following the 1994 first democratic elections. Amid a sustained reservoir of international goodwill, the successor to former President Nelson Mandela is keeping course on a tight monetary policy and fiscal discipline. The fundamentals of the South African economy are sound, although the reliance on mineral resources has been a factor in the significant depreciation of the rand (the South African currency) in the last few years against the dollar and the British pound. Economic growth remains lower than expected and unemployment continues to rise. However, South Africa came through the recent various economic crisis better than most emerging markets and there are no fundamental reasons why moderate growth should not occur in 2001. Slower than expected gross domestic product growth (currently around 2 percent annually) is blamed on high oil prices, the effects of floods, the depressed gold price, and perceptions of regional instability.

Relatively upbeat economic predictions for the year 2001 and beyond coupled with a stable political environment as well as a will on the part of the South African government to address the issues of privatization and deregulation, while maintaining the long term goal of making the country more investor friendly, will attract renewed interest on the part of foreign trade and investment partners. The domestic market is characterized by increasing competition in almost all fields, and the need to upgrade or build local infrastructure – already by far the best on the continent – will offer good prospects for economic growth. South Africa's market size of 43 million people, excellent infrastructure, and pro-business environment make it the logical choice for an increasing number of companies seeking a steppingstone to conduct business on the continent, as evidenced by the number of Canadian and other foreign firms that have made Johannesburg their continental base. By far the most advanced, broad-based and productive economy in Africa, South Africa is characterized by standards and business practices similar to those found in

developed countries. The country can rely on a sophisticated financial sector, with well-developed financial institutions and a stock exchange (Johannesburg Stock Exchange) that ranks among the top exchanges in the world. The handling of HIV/AIDs and regional wars will continue to present challenges for the ANC government led by President Mbeki.

An active WTO Member, South Africa participates in the G20 finance initiative, is a member of the Cairns Group, chairs the Non-Aligned Movement and is a key member of regional trade initiatives such as the Southern African Development Community (SADC), the South African Customs Union (SACU) and the Indian Ocean Rim Initiative. A major recent achievement in the country's trade agenda has been the ratification of the South Africa-EU Free Trade Agreement which came into force in January 2000. South Africa is engaged in early consultations with Mercosur with a view to negotiating a trade pact with Latin America.

South Africa offers significant opportunities for Canadian trade and investment, with outstanding potential in mining, transportation, telecommunications and infrastructure development. Canadian foreign direct investment to South Africa grew dramatically in the last three years amounting to \$1.3 billion in 1999 with Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch and others acquiring large stakes in the country. In addition, South Africa generates substantial outward investment to Canada with large conglomerates such as Anglo American, De Beers, Billiton (now London-based), and Harmony already well established in Canada, with plans to increase their investments. Bilateral trade has risen steadily since 1993 and South Africa is by far Canada's largest trading partner in Sub-Saharan Africa. While trade exchanges have reached a plateau in the last 18 months, new opportunities are being identified in the areas of information technology, e-commerce and telemedicine. The thriving Canada-South Africa trade and investment ties are being facilitated by a proactive bilateral chamber of business in Johannesburg, a high number of business delegations visiting each other's territories as well as by partner projects such as the Canadian Alliance for Business in South Africa (CABSA). Canada's Deputy Minister for International Trade visited South Africa in October 2000 and had a wide-ranging series of consultations with local public and private sector

partners, including with key corporations and agencies interested in developing with Canada third country trade and investment initiatives on the African continent.

Trade and Investment Cooperation Agreement (TICA)

The Trade and Investment Cooperation Agreement concluded in September 1998 provides a framework for enhanced dialogue on bilateral and multilateral trade and investment matters. It established a Consultative Working Group, which had its inaugural meeting in Cape Town in October 2000. The Consultative Group identified market access issues in connection with trade and investment opportunities such as: co-operation in the resumption of WTO negotiations, entry into force of the signed Foreign Investment Protection Agreement, clarification of rules affecting foreign investment in the mining sector, and the issue of delays in obtaining work and residence permits for representatives of Canadian firms based in South Africa.

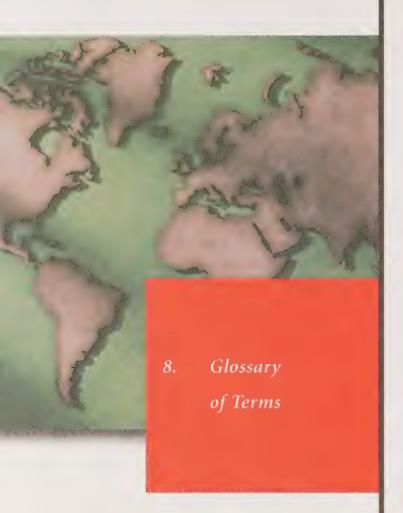
To follow-up in Canada, steps will be taken to hold meetings with business associations to exchange views about the mechanism and ensure that it becomes a useful tool for Canadian industry.

Market Access Results in 2000

- Canada was successful in negotiating a favourable tariff reclassification applicable to off-road vehicles (dump trucks), which improved the competitive situation of Canadian suppliers.
- Foreign suppliers, including Canada, have been monitoring attempts by the local industry to raise duties on imported malt barley.
- Under a funding agreement with the Canadian International Development Agency (CIDA) Canada has been assisting South Africa in developing an industrial strategy in the information technology sector, with a view to promoting more private sector involvement, both local and foreign, in emerging information technology market opportunities.

Canada's Market Access Priorities for 2001

- continue to press the South African authorities to clarify and streamline the rules applicable to exchange controls affecting potential mergers between South African and Canadian firms;
- ensure full clarity on countertrade requirements (both military and civilian) on large procurement contracts, which have in the recent past created transparency problems;
- monitor Canada's competitiveness in South Africa in the light of the recent South Africa/ EU Free Trade Agreement which offers more favourable trading conditions to European suppliers;
- seek to eliminate the protectionist registration policies that prevent foreign educational institutions from entering the South African market;
- continue to press for the ratification of a Foreign Investment Protection Agreement.



ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits. (Accession)

APPLIED TARIFFS: An applied tariff is the rate of duty actually in effect at the border. (*Tarif appliqué*)

ANTI-DUMPING (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. (*Antidumping*)

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation forum. APEC comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic co-operation. Members are Australia; Brunei; Canada; Chile; China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; Peru; the Philippines; Russia; Singapore; Chinese Taipei (Taiwan); Thailand; United States; Vietnam. (APEC)

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. binding it against increase or change. *(Consolidation)*

BUILT-IN AGENDA: Refers to a set of activities to be undertaken in the WTO at different times in the future, including reviews and further negotiations, which are already inscribed in the various agreements annexed to the WTO Agreement, plus a series of activities that originate in ministerial decisions or declarations adopted along with the Final Act of the Uruguay Round at the Marrakesh Ministerial Meeting in April 1994. (*Programme incorporé*)

CAIRNS GROUP: A coalition of 18 agricultural exporting countries (Australia, Bolivia, Costa Rica, Guatemala, New Zealand, Argentina, Brazil, Uruguay, Chile, Colombia, Thailand, Philippines, Indonesia, Malaysia, South Africa, Fiji, Paraguay and Canada) that develops proposals on agriculture during the Uruguay Round. (*Groupe de Cairns*)

CANADA-EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links. (*Plan d'action commun Canada-UE*)

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. (*ALECC*)

CIBS: Canada's International Business Strategy.

A blueprint consisting of a series of international business strategies spanning 27 key industry sectors. Created to ensure Government international strategies and initiatives reflect the real needs of Canadian industry. (SCCI: Stratégie canadienne pour le commerce international)

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. (ALECI)

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the Government on other import issues. (TCCE: Tribunal canadien du commerce extérieur)

COUNTERVAILING DUTIES (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset Government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. (*Droits compensateurs*)

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates Governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods – or the price actually paid or payable for them – as the principal basis for valuing the goods for customs purposes. (Évaluation en douane)

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties. (*Règlement des différends*)

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, there were 7 members. Since its foundation the composition changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are

four members: Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein. (AELE: Association européenne de libre-échange)

EXPROPRIATION: The seizure of private property by a foreign Government without just or reasonable compensation. (*Expropriation*)

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10 percent or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. (IED: Investissement étranger direct)

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. (ALE: Accord de libre-échange)

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994. (ZLEA: Zone de libre-échange des Amériques)

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally-agreed and legally-enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. (AGCS: Accord général sur le commerce des services)

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. Since 1947, the multilateral institution overseeing the global trading system. Superseded by the WTO in January 1995. (*GATT: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*)

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country. (*PIB: Produit intérieur brut*)

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity-building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations. (*Cadre intégré*)

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc. (*Propriété intellectuelle*)

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several Members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology and telecommunication products. (ATI: Accord sur la technologie de l'information)

LIBERALIZATION: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. (*Libéralisation*)

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. (NPF: Traitement de la nation la plus favorisée)

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. (ALENA: Accord de libre-échange nord-américain)

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES):

Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. (Barrières non tarifaires – mesures)

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and co-operation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues. (*OCDE*: Organisation de coopération et de développement économique)

OSAKA ACTION AGENDA: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020. (*Programme d'action d'Osaka*)

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products which can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. (Contingent)

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country. (Règles d'origine)

SUBSIDY: An economic benefit granted by a Government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a Government agency, for example). (Subvention)

TARIFF: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an ad valorem (percentage of value) or on a specific basis (e.g., \$5 per 100 kgs). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the Government. (*Tarif de douanes*)

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. (*Contingent tarifaire*)

TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. (*Transparence*)

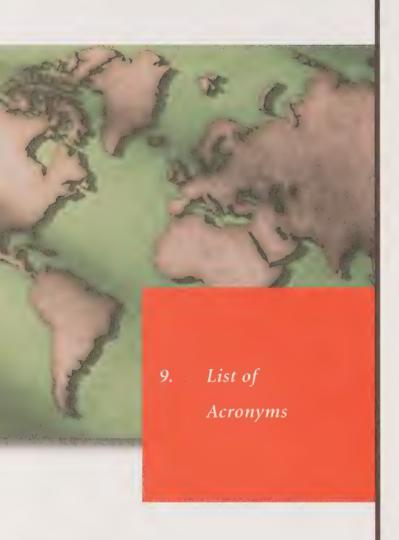
URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. (*Cycle d'Uruguay*)

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system.

(OMC: Organisation mondiale du commerce)

WTO APPELLATE BODY: An independent sevenperson body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports. (*Organe d'appel de l'OMC*)

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement where all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. Although it most frequently refers to tariff elimination, a zero for zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well. (*Accords zéro-zéro*)



ABT	Agreement on Basic
	Telecommunications
ADB	Asian Development Bank
AFTA	ASEAN Free Trade Area
AGP	Agreement on Government Procurement
AIT	Agreement on Internal Trade
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
AVE	ad valorem equivalents
ВКРМ	Badan Koordinasi Penanaman Modal (Indonesia's Investment Co-ordinating Board)
BSE	bovine spongiform encephalopathy
BSL	(Japan's) Building Standards Law
CAP	Common Agricultural Policy
CARICOM	Caribbean Community
CCC	Canadian Commercial Corporation
CCFTA	Canada-Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CEC	Canadian Education Centre Mexico
CEC CERC	Canadian Education Centre Mexico Central Regulatory Commission
CERC	Central Regulatory Commission
CERC CET	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad
CERC CET CFE	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CERC CET CFE	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm) Canadian Food Inspection Agency
CERC CET CFE CFIA CIFTA	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm) Canadian Food Inspection Agency Canada—Israel Free Trade Agreement Canadian Council of Professional
CERC CET CFE CFIA CIFTA CCPE	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm) Canadian Food Inspection Agency Canada–Israel Free Trade Agreement Canadian Council of Professional Engineers
CERC CET CFE CFIA CIFTA CCPE CERT	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm) Canadian Food Inspection Agency Canada—Israel Free Trade Agreement Canadian Council of Professional Engineers Canada-Europe Round Table Canadian International
CERC CET CFE CFIA CIFTA CCPE CERT CIDA	Central Regulatory Commission common external tariff Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm) Canadian Food Inspection Agency Canada—Israel Free Trade Agreement Canadian Council of Professional Engineers Canada-Europe Round Table Canadian International Development Agency

DSB	Dispute Settlement Body	GMO	genetically modified organism
DSP	distilled spirits plant	GO	DFAIT's Global Opportunities teams of Trade Commissioners
DSU	Dispute Settlement Understanding	GPP	
DTA	double taxation agreement		Gross Provincial/Regional Product
EC	European Commission	G-7/8	Group of Seven leading industrialized nations plus Russian Federation
ECTI	EU-Canada Trade Initiative	HACCP	(U.S.) Seafood Hazard Analysis
EDB	(Singapore's) Economic Development Board	HKSAR	Critical Control Point regulations Hong Kong Special Administrative
EDC	Export Development Corporation	IIIOIII	Region
EEP	U.S. Export Enhancement Program	IAP	individual action plan
EFTA	European Free Trade Association	ICT	information technology and
EMC	electro-magnetic compatibility		telecommunications
EMU	Economic and Monetary Union	IDD	international direct dialing (telephone services)
EU	European Union	IEC	Intergovernmental Economic
EVSL	Early Voluntary Sectoral Liberalization		Commission (Canada–Russia, Canada–Ukraine)
FCC	Federal Communications Commission	ILSA	,
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration	ILSA	(U.S.) Iran and Libya Sanctions Act of 1996
FDI	foreign direct investment	IMF	International Monetary Fund
FEMA	Foreign Extraterritorial Measures Act	IP	intellectual property
FERC	(U.S.) Federal Energy Regulatory Commission	ISO	International Organization for Standardization
FHWA	U.S. Federal Highway Administration	ISTEA	(U.S.) Intermodal Surface
FIPA	Foreign Investment Protection	IO I LII	Transportation Efficiency Act
	Agreement	IT	Information Technology
FSA	(Japan's) Financial Services Agency	ITA	Information Technology
FSL	Food Sanitation Law		Agreement (1997)
FTA	(Canada–U.S.) Free Trade Agreement	ITAR	International Traffic in Arms Regulation
FTA	U.S. Federal Transit Administration	ITC	U.S. International Trade Commission
FTAA	Free Trade Area of the Americas		
GAO	U.S. General Accounting Office	JAS	Japan Agricultural Standards
GATS	General Agreement on Trade	JEC	Joint economic committee
C ATT	in Services	JETRO	Japan External Trade Organization
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	JMC	Joint Ministerial Committee
GDP	gross domestic product	LDC	least-developed countries
GM	genetically modified		
J. T.	Bernett I I I I I I I I I I I I I I I I I I		

	(. 1
LIBERTAD	(U.S.) Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act of 1996	PWN	pinewood nematode
	(Helms-Burton Act)	QFP	quasi-fire protection zone
MAFF	(Japan's) Ministry of Agriculture,	RAB	Revenue Administrative Bulletin
	Forestry and Fisheries	R&D	research and development
Mercosur	Southern Cone Common Market	RGO	Registered Grading Organizations
	(Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)	ROU	record of understanding
MFN	most-favoured-nation	SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade
MII	Ministry of Information Industry	SBT	(Michigan) single business tax
MMPA	(U.S.) Marine Mammal Protection Act	SCC	Standards Council of Canada
MMT	Manganese-based fuel derivative	SCFAIT	Standing Committee on Foreign
MOU	Memorandum of understanding	0017111	Affairs and International Trade
MRA	Mutual recognition agreement	SCP	sugar-containing product
MTCR	Missile Technology Control Regime	SECOFI	Secretaria de Comercio y Fomento
NAFTA	North American Free Trade Agreement		Industrial (Mexico's Ministry of Trade and Industrial Development)
NATAP	North American Trade Automation Prototype	SERC	State Regulatory Commission
NEBS	New Exporters to Border States	SMEs	small and medium-sized enterprises
NGO	non-governmental organization	SPS	sanitary and phytosanitary
NIST	(U.S.) National Institute of Standards	SPWG	(Canada–Korea) Special Partnership Working Group
	and Technology	SRM	specified risk material
NSTB	(Singapore's) National Science and Technology Board	TBT	technical barriers to trade
NTB	non-tariff barrier	TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act
NTT	Nippon Telegraph and Telephone		for the 21st Century
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development	TECA	Trade and Economic Co-operation Arrangement
OSB	oriented-strand board	TICA	Trade and Investment Co-operation
OSHA	(U.S.) Occupational Safety and		Arrangement
2 2 - 1 - 1	Health Administration	TNC	Trade Negotiations Committee
PCB	polychlorinated biphenyl	TRAI	Telecommunications Regulatory Authority of India
PEMD	Program for Export Market Development	TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)		

TRIPs trade-related aspects of intellectual

property rights

TRQ tariff rate quota

TSE transmissible spongiform

encephalopathies

UN United Nations

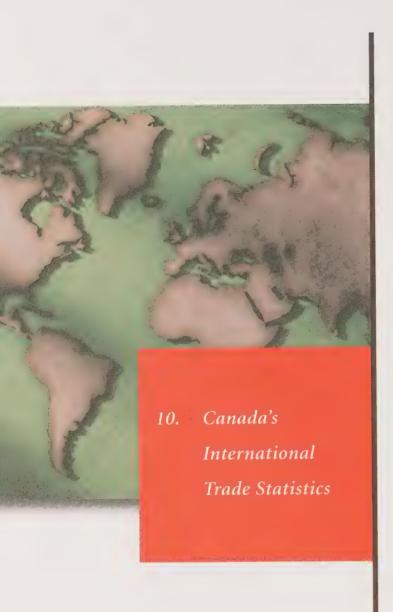
USDA U.S. Department of Agriculture

USTR U.S. Trade Representative

WPPS Working Party on Professional

Services (WTO)

WTO World Trade Organization



CANADA'S TRADE WITH THE WORLD, BALANCE OF PAYMENTS BASIS (\$ millions)

		9	Goods			Services	
	Exports	Imports	Balance		Exports	Imports	Balance
1988	143,533	132,715	10,818	1988	1,267	25,863	-6,596
1989	146,962	139,216	7,746	1989	20,777	28,923	-8,146
0661	152,056	141,000	11,056	1990	22,381	33,018	-10,637
1661	147,669	140,658	7,011	1991	23,324	34,743	-11,419
2661	163,464	154,430	9,034	1992	25,122	37,245	-12,123
1993	190,213	177,123	13,090	1993	28,230	41,840	-13,610
1994	228,167	207,873	20,294	1994	32,750	44,413	-11,663
1995	265,334	229,937	35,397	1995	35,796	45,933	-10,136
9661	280.079	237,689	42,391	1996	39,886	48,961	9,076
1997	301.544	277,751	23,793	1997	43,496	52,853	-9,357
1998	322,517	303,420	19,097	1998	48,848	55,809	-6,961
6661	360,609	326,821	33,788	1999	51,755	57,824	690'9-
2000	417,658	363,164	54,494	2000	56,229	6,814	-6,585

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT pu

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

CANADA'S MERCHANDISE TRADE, BY COMMODITY GROUPING, BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS BASIS (\$ millions)

Goods Exports Agricultural and													
Fishing Products	12,326	11,572	13,318	13,119	15,339	16,152	18,814	20,966	23,168	24,963	25,143	25,568	27,577
Energy Products Forestry Products	21.588	21,465	20.336	14,109	20,017	23.380	29,128	36.745	34 471	34 853	35 174	39,722	52,538
Industrial Goods	31,943	32,273	32,128	31,252	32,380	35,219	42,498	50,899	52,283	56,066	57,453	57,429	64,612
Machinery and													
Equipment	21,665	23,962	28,854	29,294	31,893	36,848	45,700	56,032	968,19	68,219	78,823	85,985	105,574
Automotive Products 34,724	34,724	33,971	34,677	32,495	38,101	48,609	57,608	62,917	63,370	600,69	77,415	95,494	96,297
Consumer Goods	2,812	2,637	3,348	3,474	4,469	2,608	7,102	8,316	9,501	10,667	12,424	13,471	14,669
Goods Imports													
Agricultural and													
Fishing Products	7,558	8,256	8,739	9,004	9,736	11,014	12,577	13,375	14,138	15,646	17,262	17,643	18,568
Energy Products	5,176	6,221	8,198	6,629	6,478	696'9	096'9	7,237	9,605	10,629	8,679	10,709	17,753
Forestry Products	1,293	1,358	1,324	1,218	1,387	1,566	1,810	2,038	1,914	2,386	2,498	2,741	3,064
Industrial Goods	25,557	26,929	26,325	24,688	27,278	32,162	39,187	45,569	46,483	54,559	60,286	62,131	70,461
Machinery and										\$			
Equipment	40,721	43,303	42,918	42,885	46,674	53,096	65,717	75,700	76,613	91,315	101,303	108,168	122,740
Automotive Products 33,193	33,193	31,943	30,480	30,961	33,680	39,944	47,835	50,086	51,107	60,826	66,763	75,916	77,404
Consumer Goods	13,568	15,023	15,853	16,615	18,943	21,368	23,441	25,546	25,840	29,726	34,574	36,954	40,080
Goods Trade Balance	e,												
Agricultural and													
Fishing Products	4,768	3,316	4,579	4,115	5,603	5,138	6,236	7,591	9,030	9,317	7,881	7,925	6006
Energy Products	7,595	7,505	5,763	7,480	8,974	10,782	12,240	13,156	16,405	16,461	15,222	19,013	34,785
Forestry Products	20,295	20,107	19,012	17,380	18,630	21,814	27,318	34,707	32,557	32,467	32,676	36,376	38,317
Industrial Goods	6,386	5,344	5,803	6,564	5,102	3,057	3,311	5,331	5,801	1,507	-2,833	-4,702	-5,849
Machinery and													
Equipment	-19,056	-19,341	-14,064	-13,591	-14,781	-16,248	-20,017	-19,668	-14,717	-23,096	-22,480	-22,183	-17,166
Automotive Products 1,531	1,531	2,028	4,197	1,534	4,421	8,665	9,773	12,832	12,263	8,183	10,652	19,578	18,893
Consumer Goods -10.756	-10,756	-12,386	-12,505	-13,141	-14,474	-15,760	-16,339	-17,231	-16,339	-19,059	-22,150	-23,483	-25,411

"Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

CANADA'S SERVICES TRADE BY TYPE, BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS BASIS (\$ millions)

Contraction of the house and a second track of the least	1700	1707	1990	1991	7661	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Services Exports													
	6,292	6,680	7,398	7,691	7,898	8,480	9,558	10,819	11,749	12,221	13,986	15,114	15,749
fransportation	4,130	4,701	4,920	4,883	5,232	5,790	8/9/9	7,207	7,905	8,409	8,882	9,385	10,684
Commercial Services 7,963	7,963	8,479	9,061	9,814	11,080	13,113	15,492	16,805	19,357	21,936	25,039	26,227	28,771
Government Services	882	917	1,003	937	912	847	1,022	965	875	930	941	1,029	1,025
Services Imports													
	8,445	9,827	12,757	13,753	14,255	14,359	13,678	14,093	15,353	15,895	15,943	16,858	17,983
Fransportation	5,849	6,233	6,746	6,760	7,989	9,883	10,528	10,911	10,567	11,512	11,720	12,068	13,806
Commercial Services 10,722	10,722	11,995	12,554	13,208	14,050	16,859	19,602	20,260	22,381	24,792	27,466	28,227	30,369
Government Services 847	847	898	962	1,022	951	739	605	699	661	654	681	672	959
Services Balance													
Fransportation	-2,153	-3,147	-5,359	-6,062	-6,357	-5,879	-4,120	-3,274	-3,604	-3,674	-1,957	-1,744	-2,235
fransportation	-1,719	-1,532	-1,826	-1,877	-2,757	-4,093	-3,849	-3,703	-2,662	-3,103	-2,837	-2,683	-3,122
Commercial Services -2,759	-2,759	-3,516	-3,493	-3,394	-2,970	-3,746	-4,110	-3,455	-3,023	-2,855	-2,427	-2,001	-1,598
Government Services 36	36	49	41	-85	-39	108	417	296	214	276	260	358	369

Note: More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DEAIT publication soon to be released. Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

CANADA'S MERCHANDISE TRADE, BY PRINCIPAL TRADING PARTNER, BALANCE OF PAYMENTS BASIS (\$millions)

Notes: Other EU (European Union) countries include: Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden. Other OECD countries include: Australia, Iceland, Mexico, New Zealand, Norway, Switzerland, Turkey and new members, Hungary, Poland and South Korea and the Czech Republic.

More detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DFAIT publication soon to be released.

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue 67-001

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA BY KEY COUNTRY AND GEOGRAPHICAL AREA, STOCKS (\$ millions)

		United States	United Kingdom	EU Other than U.K.	Iapan	Total
76,049 15,696 9,747 3,568 80,427 15,556 12,342 4,769 84,089 17,185 14,339 5,222 86,396 16,224 14,908 5,596 88,161 16,799 15,056 5,962 90,600 15,872 15,732 6,249 102,629 14,693 16,824 6,587 120,527 14,233 23,911 7,864 15,056 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	Williamin on Marchael St.				and the second s	alle contrator con a contrator contrator contrator contrator contrator contrator contrator contrator contrator
80,427 15,556 12,342 4,769 84,089 17,185 14,339 5,222 86,396 16,224 14,908 5,596 88,161 16,799 15,056 5,962 90,600 15,872 15,732 6,249 102,629 14,693 16,824 6,587 120,527 14,233 23,911 7,864 132,950 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1988	76,049	15,696	9,747	3,568	114,175
84,089 17,185 14,339 5,222 86,396 16,224 14,908 5,596 88,161 16,799 15,056 5,962 90,600 15,872 15,732 6,249 102,629 14,693 16,824 6,587 112,948 14,097 21,778 6,987 120,527 14,233 23,911 7,864 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1989	80,427	15,556	12,342	4,769	122,664
86,396 16,224 14,908 5,596 88,161 16,799 15,056 5,962 90,600 15,872 15,732 6,249 102,629 14,693 16,824 6,249 112,948 14,097 21,778 6,987 120,527 14,233 23,911 7,864 15,050 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1990	84,089	17,185	14,339	5,222	130,932
88,161 16,799 15,056 5,962 90,600 15,872 15,732 6,249 102,629 14,693 16,824 6,587 112,948 14,097 21,778 6,987 120,527 14,233 23,911 7,864 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1991	86,396	16,224	14,908	5,596	135,234
90,600 15,872 15,732 6,249 102,629 14,693 16,824 6,587 112,948 14,097 21,778 6,987 120,527 14,233 23,911 7,864 132,950 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1992	88,161	16,799	15,056	5,962	137,918
102,629 14,693 16,824 6,587 112,948 14,097 21,778 6,987 120,527 14,233 23,911 7,864 132,950 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1993	009'06	15,872	15,732	6,249	141,493
112,948 14,097 21,778 6,987 120,527 14,233 23,911 7,864 132,950 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1994	102,629	14,693	16,824	6,587	154,594
120,527 14,233 23,911 7,864 132,950 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1995	112,948	14,097	21,778	6,987	168,167
132,950 15,375 25,554 8,022 150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1996	120,527	14,233	23,911	7,864	180,418
150,194 15,205 30,030 8,337 173,340 14,229 30,931 6,362	1997	132,950	15,375	25,554	8,022	197,885
173,340 14,229 30,931 6,362	1998	150,194	15,205	30,030	8,337	219,220
	1999	173,340	14,229	30,931	6,362	239,972

CANADIAN DIRECT INVESTMENT ABROAD BY KEY COUNTRY AND GEOGRAPHICAL AREA, STOCKS (\$ millions)

1988 51,025 1989 56,578 1991 63,379 1992 64,502 1993 67,677 1994 77,987 1995 84,562 1996 93,886 1997 105,683	omno	dom Fil (Iner than I.K	lanan	200
		The said State on the	Salabaran in the salaba	TOTAL
Ш			481	79,763
			507	89,851
Ш	13,527	7,098	917	98,402
Ш			2,182	109,068
Ш			2,521	111,691
Ш			2,845	122,427
			3,485	146,315
			2,739	161,237
			2,676	180,616
			2,985	209,678
			3,404	246,313
			4,076	257,408

Note detailed statistics and discussion of the 2000 Canada's trade and investment performance is available from the "Second Annual Report on Canada's State of Trade", a DEAT publication soon to be released

io e Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue 675.

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU CANADA, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE (en millions de dollars)

UE sans RU. 15 696 15 556 17 185 16 224 16 799	UE sans RU. Japon 15 696 9 747 15 556 12 342 17 185 14 339 16 224 14 908
	Japon 9 747 12 342 14 339 14 908
Total 3 568 4 769 5 222 5 596	

INVESTISSEMENTS CANADIENS À L'ÉTRANGER, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE (en millions de dollars)

Plats-Citis Noyattile-Citi		1989 56 578										
Ob vally N. O.	8 812	11 085	13 527	15 262	12 271	12 907	15 038	16 412	17 825	21 828	22 783	22 885
Japon	5 291	6 247	7 098	8 505	9 071	11 478	15 620	18 106	19 193	22 158	28 571	26 033
TOTAL	481	507	917	2 182	2 521	2 845	3 485	2 739	2 676	2 985	3 404	4 076
	79 763	89 851	98 402	109 068	111 691	122 427	146 315	161 237	180 616	209 678	246 313	257 408

commerce international au Canada », qui sera publié prochainement. Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le

COMMERCE DE MARCHANDISES DU CANADA PAR MARCHÉS PRINCIPAUX, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS (en millions de dollars)

Exportations de biens vers: Etats-Unis 105 29 Royaume-Uni 3 793	1988 ens vers: 105 291 3 798	1989 108 025 3 740	1990 111 566 3 862	1991 108 615 3 243	1992 123 377 3 415	1993 149 099 3 211	1994 181 049 3 677	1995 205 691 4 377	2	1996 222 461 4 608	N	1997 242 679 2 4 462	1997 1998 242 679 269 516 3 4 462 4 913
Royaume-Uni Autres pays de l'UE	3 798 7 911	3 740 8 697	3 862 9 264	3 243 9 341	3 415 9 362	3 211 8 798	3 677 9 363	53		4 377 13 879	4 377 4 608 13 879 12 796	4 377 4 608 4 462 13 879 12 796 12 587	4 377 4 608 4 462 13 879 12 796 12 587
Japon	8 998	9 285	8 538	7 644	8 254	9 185	10 788	88	88 13 286	13 286	13 286 12 423	13 286 12 423 12 268	13 286 12 423 12 268 9 594
Autres pays de l'OCDE	3 181	3 641	3 899	2 745	3 179	3 361	4	4 536	536 4 563	4	4 563	4 563 5 088	4 563 5 088 8 033
Autres pays 14 35 Importations de biens de:	14 355 ens de:	13 576	14 928	16 082	15 877	16 558	18	18 754	23	23 538	23 538 22 702	23 538 22 702 21 516	23 538 22 702 21 516 18 043
États-Unis	92 497	97 298	97 512	97 577	110 379	130 244	15	155 660	5 660 172 517	L	172 517	172 517 180 010	172 517 180 010 211 461
Royaume-Uni	4 733	4 706	5 022	4 317	4 015	4 484	_	4 854		4 899	4 899	4 899 5 581 6 129	4 899 5 581 6 129 6 083
Japon	8 024	8 366	8 3 1 9	8 749	8 913	8 478	>	8 3 1 5	8 315 8 428		8 428 7 227	8 428 7 227	8 428 7 227 8 711
Autres pays de l'OCDE	3 703	4 125	4 975	4 551	4 616	4 684		7 365	7 365 7 942		7 942	7 942 9 041	7 942 9 041 11 377 11 393
Autres pays	13 021	14 750	14 754	15 275	16 599 154 430	19 691 177 123	20	20 127 207 873	0 127 20 761 7 873		20 761 20 835	20 761 20 835 21 955	20 761 20 835 21 955 23 321
Solde commercial:			2							2			
Royaume-Uni	- 936	- 965	-1 159	-1 074	- 600	-1 272	1 1	-1 177	1 177 - 522		- 522	- 522 - 973	-522 -973 -1667
Autres pays de l'UE	-2 825	-1 276	-1 155	- 849	- 546	- 744	3	-2 187		-1511	-1511 -2198	-1511 -2198 -5532 -6	-1511 -2198 -5532 -6298
Autres pays de l'OCDE	- 523	- 484	-1 077	-1 104 -1 805	- 660 -1 437	-1 322	,ı,	2 4/3 -2 829	2 473 4 858 2 829 -3 379		4 858 -3 379	4 858 5 196 -3 379 -3 953	4 858 5 196 3 557 -3 379 -3 953 -3 343
Autres pays	1 222	-1 172	174	808	- 721	-3 134		373		2 777	-1 373 2 777 1 867 - 440	2 777 1 867 - 440	2 777 1 867 - 440

Note: L'UE (Union européenne) comprend: l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni. Autres pays de l'OCDE: l'Australie, le Canada, l'Islande, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Turquie, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne ment du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement. et la Coree du Sud. (L'UF, les États-Unis et le Japon sont aussi membres de l'OCDE.) D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investisse-

COMMERCE DU CANADA PAR TYPE DE SERVICES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS (en millions de dollars)

Services gouvernementaux	Services commerciaux	Transports	Voyages	Balance des services	gouvernementaux	Services	commerciaux	Services	Transports	Voyages	Importations de services	gouvernementaux	Services	Services commerciaux	Transports	Voyages	Exportations de services	
36	-2 759	-1 719	-2 153	S	847		10 722		5 849	8 445	rvices	882		ux 7 963	4 130	6 292	vices	1988
49	-3 516	-1 532	-3 147		868		11 995		6 233	9 827		917		8 479	4 701	6 680		1989
41	-3 493	-1 826	-5 359		962		12 554		6 746	12 757		1 003		9 061	4 920	7 398		1990
-85	-3 394	-1 877	-6 062		1 022		13 208		6 760	13 753		937		9814	4 883	7 691		1991
-39	-2 970	-2 757	-6 357		951		14 050		7 989	14 255		912		11 080	5 232	7 898		1992
108	-3 746	-4 093	-5 879		739		16 859		9 883	14 359		847		13 113	5 790	8 480		1993
417	-4 110	-3 849	-4 120		605		19 602		10 528	13 678		1 022		15 492	6 678	9 558		1994
296	-3 455	-3 703	-3 274		669		20 260		10 911	14 093		965		16 805	7 207	10 819		1995
214	-3 023	-2 662	-3 604		661		22 381		10 567	15 353		875		19 357	7 905	11 749		1996
276	-2 855	-3 103	-3 674		654		24 792		11 512	15 895		930		21 936	8 409	12 221		1997
260	-2 427	-2 837	-1 957		681		27 466		11 720	15 943		941		25 039	8 882	13 986		1998
358	-2 001	-2 683	-1 744		672		28 227		12 068	16 858		1 029		26 227	9 385	15 114		1999
369	-1 598	-3 122	-2 235		656		30 369		13 806	17 983		1 025		28 771	10 684	15 749		2000

Note : D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

EXPORTATIONS DU CANADA PAR GROUPE DE MARCHANDISES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS (en millions de dollars)

Produits de l'agriculture et de la pêche Produits forestiers Produits forestiers Produits forestiers Produits forestiers Produits de l'automobile Produits de l'automobile 1531 Biens de consommation -10 756	Produits forestiers Biens industriels Machines et équipements Produits de l'automobile Biens de consommation	Importations de biens Produits de l'agriculture et de la pêche	Exportations de biens Produits de l'agriculture et de la pêche Produits énergétiques Produits forestiers Biens industriels Machines et équipements Produits de l'automobile Biens de consommation	
4 768 7 595 20 295 6 386 8 -19 056 1 531 -10 756	1 293 25 557 ts 40 721 2 33 193 13 568	n 7	12 326 12 771 12 771 21 588 31 943 31 943 ts 21 665 e 34 724 2 812	1988
3 316 7 505 20 107 5 344 -19 341 2 028 -12 386	1 358 26 929 43 303 31 943 15 023	8 256	11 572 13 726 21 465 32 273 23 962 3 971 2 637	1989
4 579 5 763 19 012 5 803 -14 064 4 197 -12 505	1 324 26 325 42 918 30 480 15 853	8 739	13 318 13 961 20 336 32 128 28 854 34 677 3 348	1990
4 115 7 480 17 380 6 564 -13 591 1 534	1 218 24 688 42 885 30 961 16 615	9 004	13 119 14 109 18 598 31 252 29 294 32 495 3 474	1991
5 603 8 974 18 630 5 102 -14 781 4 421 -14 474	1 387 27 278 46 674 33 680 18 943	9 736	15 339 15 452 20 017 32 380 31 893 38 101 4 469	1992
5 138 10 782 21 814 3 057 -16 248 8 665 -15 760	1 566 32 162 53 096 39 944 21 368	11 014	16 152 17 751 23 380 35 219 36 848 48 609 5 608	1993
6 236 12 240 27 318 3 311 -20 017 9 773 -16 339	1 810 39 187 65 717 47 835 23 441	12 577	18 814 19 200 29 128 42 498 45 700 57 608 7 102	1994
7 591 13 156 34 707 5 331 -19 668 12 832 -17 231	2 038 45 569 75 700 50 086 25 546	13 375	20 966 20 393 36 745 50 899 56 032 62 917 8 316	1995
9 030 16 405 32 557 5 801 -14 717 12 263 -16 339	1 914 46 483 76 613 51 107 25 840	14 138	23 168 26 010 34 471 52 283 61 896 63 370 9 501	1996
9 317 16 461 32 467 1 507 -23 096 8 183 -19 059	2 386 54 559 91 315 60 826 29 726	15 646	24 963 27 089 34 853 56 066 68 219 69 009 10 667	1997
7 881 15 222 32 676 -2 833 -22 480 10 652 -22 150	2 498 60 286 101 303 66 763 34 574	17 262	25 143 23 901 35 174 57 453 78 823 77 415 12 424	1998
7 925 19 013 36 376 -4 702 -22 183 19 578 -23 483	2 741 62 131 108 168 75 916 36 954	17 643	25 568 29 722 39 117 57 429 85 985 95 494 13 471	1999
9 009 34 785 38 317 -5 849 -17 166 18 893 -25 411	3 064 70 461 122 740 77 404 40 080	18 568	27 577 52 538 41 381 64 612 105 574 96 297 14 669	2000

Note : Les totaux n'incluent pas les transactions spéciales et les autres ajustements de la balance des paiements tels que les frais de transports. D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.

COMMERCE DU CANADA AVEC LE MONDE, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS (en millions de dollars)

	Exportations	Importations	Solde		Exportations	Importations	Solde
1988	143 533	132 715	10 818	1988	1 267	25 863	-6 596
1989	146 962	139 216	7 746	1989	20 777	28 923	-8 146
1990	152 056	141 000	11 056	1990	22 381	33 018	-10 637
1991	147 669	140 658	7 011	1991	23 324	34 743	-11 419
1992	163 464	154 430	9 034	1992	25 122	37 245	-12 123
1993	190 213	177 123	13 090	1993	28 230	41 840	-13 610
1994	228 167	207 873	20 294	1994	32 750	44 413	-11 663
1995	265 334	229 937	35 397	1995	35 796	45 933	-10 136
1996	280 079	237 689	42 391	1996	39 886	48 961	-9 076
1997	301 544	277 751	23 793	1997	43 496	52 853	-9 357
1998	322 517	303 420	19 097	1998	48 848	55 809	-6 961
1999	360 609	326 821	33 788	1999	51 755	57 824	-6 069
2000	417 658	363 164	54 494	2000	56 229	6814	-6 585

Note: D'autres données statistiques ainsi qu'une analyse sur la performance du commerce et de l'investissement du Canada sont disponibles dans le « Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada », qui sera publié prochainement.



		Nation la plus favorisée	NbE
		mammiferes marins	
		Loi américaine sur la protection des	MMPA
		Mesure concernant les investissements et liée au commerce	WIC
Zone de libre-échange des Amériques	SLEA	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)	Mercosur
Département de l'agriculture des États-Unis	NSDA	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (Japon)	MAFP
Union européenne	UE	Commerce international	MAED
Technologies de l'information	IT	Ministère des Affaires étrangères et du	MAECI
Delta-9-tétrahydrocannabinol	THC	Life Sciences Investments (Singapour)	IST
Tarif extérieur commun	LEC	uode(np	
21st Century		Organisation du commerce extérieur	JETRO
(J.S.) Transportation Equity Act for the	TEA-21	Normes agricoles japonaises	SAI
Sanitaire et phytosanitaire	SqS	noissimmoO shaT lanoitannation (.2.U)	ILC
Société pour l'expansion des exportations	SEE	Règlement relatif au commerce international des armes	MVII
Recherche-développement	K-D		AATI
relative aux missiles	*****	Organisation internationale de normalisation	OSI
Régime de contrôle de la technologie	BCLW	Investissement étranger direct	IED
Petites et moyennes entreprises	bWE	l'étranger	
Produit intérieur brut	PIB	Investissement canadien direct à	ICDE
Société pétrolière nationale du Mexique	PEMEX	européenne	
Plan d'action individuelle	IAq	Initiative commerciale Canada–Union	ICCU
Politique agricole commune	PAC	Groupe des Sept pays les plus industria- lisés plus la Fédération de Russie	0-D//-D
Obstacle technique au commerce	OTC		C-7/G-8
ebnərditib eəb tnəməlgət əb ənegrO	OKD	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada–Corée)	CLbS
Organisation mondiale du commerce	OWC	је соттегсе	
Organisme d'homologation enregistré	OHE	Accord général sur les tarifs douaniers et	CATT
Organisme génétiquement modifié	OCW	noistratinimbA siransil Teaderal	FTA
Organisme de classification enregistré	OCE	Fonds monétaire international	EWI
développement économiques		noitstrainimbA yewdgiH ledetalion	FHWA
Organisation de coopération et de	OCDE	(Tuoqagari2)	
Mippon Telegraph and Telephone	LLN	Economic Development Board	EDB
National Science and Technology Board (Singapour)	ATSN	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement	ECCI

	et du commerce international
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères
CEE	Société d'électricité nationale du Mexique
	intergouvernementale
CEI	Commission économique
	commerciale
CDbC	Centre de droit et de politique
CCN	Conseil canadien des normes
CCC	Corporation commerciale canadienne
CARICOM	Communauté des Caraïbes
BbC	Biphényle polychloré
	linformation
ITA	Accord sur les technologies de
	де рязе
ATA	Accord sur les télécommunications
	du Sud-Est
VASEAN	Association des nations de l'Asie
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
	de l'investissement étranger
APIE	Accord de promotion et de protection
VPEC	Coopération économique Asie-Pacifique
dWA	Accord sur les marchés publics
VTENV	Accord de libre-échange nord-américain
VTECI	Accord de libre-échange Canada-Israël
VTECC	Accord de libre-échange Canada-Chili
	et les États-Unis
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada
	services
VCCS	Accord général sur le commerce des
AELE	Association européenne de libre-échange
	etranger
AEIE	Agence d'examen de l'investissement

Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

Acide désoxyribonucléique

Agence canadienne d'inspection

des aliments

VDPIC

VDN

ACIA



TARIF DES DOUANES: Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple : 5 \$ par 100 kg). Les tarifs des douanes donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement. (Tariff)

TRANSPARENCE: Visibilité et clarté des lois et des

règlements. (Transparency)

TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR (TCCE): Organisme chargé aux termes de la loi canadienne de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping, et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres directions relatives aux importations. (CITT: Canadian International Trade Tribunal)

ZLEA: Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. (FTAA:

Free Trade Area of the Americas)

PROGRAMME INCORPORE: Fait référence à un ensemble d'activités de l'OMC devant être entreprises à des moments différents, notamment les révisions et les négociations supplémentaires déjà inscrites dans les divers accords annexés à l'Accord de l'OMC, en plus des activités entraînées par des décisions ou des déclarations ministérielles adoptées lors de l'Acte final du Cycle d'Uruguay à la rencontre ministérielle de Marrakech, en avril 1994. (Built-in Agenda)

PROPRIETE INTELLECTUELLE: Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteut, les brevets et les marques de commerce.

(Intellectual Property)

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS: Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. (Dispute Settlement)

RECLES D'ORIGINE: Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarrifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre. (Rules of règles peuvent varier d'un pays à l'autre. (Rules of Origin)

STRATÉGIE CANADIEUNE POUR LE COMMERCE INTERNATIONAL (SCCI): Projet comprenant une série de stratégies de commerce international touchant QN secteurs industriels clés et créé pour faire en sorte que les stratégies et les initiatives internationales du gouvernement reflètent les besoins réels de l'industrie canadienne. (CIBS: Canada's International Business canadienne.

SUBVENTION: Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple). (Subsidy)

TARIF APPLIQUÉ: Un tarif appliqué correspond au taux de taxation effectivement imposé à la frontière. (Applied Tariffs)

LIBÉRALISATION: Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce mondial, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. (Liberalization)

NPF: Traitement de la nation la plus favorisée (article I du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination. (MFN: Most-favoured-nation treatment)

OCDE: Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, l'économie, au commerce dans ces domaines. (OECD: Organization for Economic Co-operation and

Development)

OMC: Organisation mondiale du commerce, Établie le l' janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce,

elle est la pierre angulaire du système commercial mondial. (WTO: World Trade Organization)

ORGANE D'APPEL DE L'OMC: Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. (WTO Appellate

PIB: Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. (GDP: Gross Domestic Product)

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA—UE: Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens. (Canada—EU Action Plan)

PROGRAMME D'ACTION D'OSAKA: Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en oeuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les économies membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020.

(Osaka Action Agenda)

(1821DIIS

un tarif supérieur. (Tariff Rate Quota) les importations qui dépassent ce niveau sont admises à contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de CONTINGENT TARIFAIRE: Droit de douane à deux

par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta CYCLE D'URUGUAY: Négociations commerciales

(Uruguay Round)

importateur. (Countervailing Duties) préjudice important à l'industrie nationale du pays quand les importations subventionnées causent un subventions gouvernementales dans le pays exportateur, imposés par le pays importateur pour compenser les DROITS COMPENSATEURS: Droits supplémentaires

(noitaula) le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. (Customs ment d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire déterminer la valeur des produits importés principaledu GATT oblige les gouvernements qui le signent à dans le pays exportateur. Le Code d'évaluation en douane importées afin de fixer le montant des droits exigibles fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises EVALUATION EN DOUANE: Détermination par les

EXPROPRIATION : Saisie de produits privés par un

GATT: Accord général sur les tarifs douaniers et le raisonnable donnée en contrepartie. (Expropriation) gouvernement étranger sans compensation juste ou

par l'OMC en janvier 1995. (GATT: General Agreement supervisant le système commercial mondial, remplacée commerce. Depuis 1947, institution multilatérale

(on Tariffs and Trade)

depuis le Cycle d'Uruguay. (Cairns Group) qui élabore des propositions concernant l'agriculture Zélande, Paraguay, Philippines, Thailande et Uruguay) Rica, Fidji, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa teurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, GROUPE DE CAIRNS: Coalition de 18 pays exporta-

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED):

investissement direct. (Foreign Direct Investment) plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 p. 100 ou L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total Capitaux engagés dans une entreprise étrangère.

> du pays importateur. (Anti-Dumping) causent un préjudice important à l'industrie nationale malement » sur le marché national de l'exportateur et facturées à un prix inférieur au prix demandé « norpar un pays importateur lorsque les importations sont ANTIDUMPING: Droits supplémentaires imposés

> chinois; la Thaïlande; le Vietnam. (APEC) Pérou; les Philippines; la Russie; Singapour; le Taïpei Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; le Chine; l'Indonésie; le Japon; la Malaisie; le Mexique; la République de Corée; les Etats-Unis; Hong Kong, Brunéi Darussalam; le Canada; le Chili; la Chine; la dans cette région. Ses membres sont : l'Australie; le qui désirent accroître la coopération économique Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique APEC: Coopération économique Asie-Pacifique.

BARRIERES NON TARIFAIRES (MESURES):

(Non-Tariff Barriers-Measures) été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont sont devenues des obstacles au commerce relativement protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions toires pour les marchés publics ou les mesures pour les contingents d'importation, les pratiques discriminamerce international. On peut citer comme exemples les tarits des douanes qui limitent ou faussent le com-Mesures ou politiques gouvernementales autres que

capacités des personnes et des institutions. (Integrated commerce, y compris sur le plan du renforcement des dans le domaine du commerce et des activités liées au aux pays les moins développés une assistance technique organismes multilatéraux qui a pour but de fournir CADRE INTEGRE: Plan dirigé par l'OMC et cinq

Framework)

tout accroissement ou changement). (Binding) restriction légale (par exemple, en le protégeant de maintenir un niveau de tarif donné ou une autre CONSOLIDATION: L'engagement d'un pays à

a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. base globale qui ne spécifie que la limite totale et ainsi variables établies selon le pays d'origine, ou sur une être appliqué sur une base « sélective », avec des limites mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut précise, habituellement mesurée d'après le volume, importés ou exportés pendant une période de temps matérielles de produits déterminés qui peuvent être CONTINGENT: Limite explicite sur les quantités

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI): Cet accord, conclu sous les auspices de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information et de téchnologie de l'information et de téchnologie de l'information et de

ACCORDS ZÉRO-ZÉRO: Fait référence à un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Bien qu'il fasse habituellement référence à une élimination de tarif, un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires.

(Or9Z-rof-or9Z)

ACCESSION: Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages du apporte l'accession à l'OMC, (Accession)

AELE: Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne. (EFTA: European Free Trade

(noitnisossA

AGCS: Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services. (GATS: General Agreement on Trade in Services.)

ALE: Accord de libre-échange et en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le let janvier 1989. (FTA: Free Trade Agreement)

ALECC: Accord de libre-échange Canada-Chili. Il est

entré en vigueur le 5 juillet 1997. (CCFTA)
ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël. Il est

entré en vigueur le 1er janvier 1997. (CIFTA)

ALENA: Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. (NAFTA: North

American Free Trade Agreement)



secteur minier, et les difficultés pour les représentants d'entreprises canadiennes basées en Afrique du Sud d'obtenir des permis de travail et de résidence.

Pour assurer le suivi de ces questions au Canada, des rencontres seront organisées pour permettre aux associations de gens d'affaires de communiquer leur point de vue sur le mécanisme et veiller à ce que celui-ci soit utile à l'industrie canadienne.

Résultats obtenus en 2000

- Le Canada a réussi à négocier une nouvelle classification tarifaire favorable des véhicules tout-terrains (camions à benne), ce qui a amélioré la compétitivité des fournisseurs canadiens.
- Les fournisseurs étrangers, dont le Canada, se sont intéressés de près aux tentatives qu'a faites l'industrie sud-africaine pour relever les droits de douane sur l'orge brassicole importée.
- Dans le cadre d'un accord de financement conclu avec l'Agence canadienne de développement international, le Canada a aidé l'Afrique du Sud à élaborer une stratégie industrielle pour le secteur des technologies de l'information, dans l'optique de mieux faire profiter le secteur privé, local comme étranger, des nouveaux débouchés de ce marché.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer de faire pression sur les autorités sudafricaines afin qu'elles tirent au clair et rationalisent les règles du contrôle des changes qui touchent les fusions éventuelles d'entreprises sud-africaines et canadiennes;
- veiller à ce que soient clarifiées les prescriptions d'échanges de contrepartie (civils et militaires) s'appliquant aux gros marchés publics, dont la non-transparence a causé des problèmes ces dernières années;
- évaluer la compétitivité du Canada en Afrique du Sud compte tenu de l'Accord de libre-échange Afrique du Sud-Union européenne, lequel a été conclu récemment et qui offre des conditions plus favorables aux fournisseurs européens;
- préconiser l'élimination des politiques protectionnistes qui empêchent les établissements d'enseignement étrangers de pénétrer le marché sud-africain;
- continuer de militer en faveur de la ratification d'un APIE.

d'investissement pour les pays tiers du continent africain. en oeuvre d'initiatives en matière de commerce et clés souhaitant collaborer avec le Canada à la mise qu'avec des représentants de sociétés et organismes locaux tant du secteur public que du secteur privé ainsi s'est entretenu de questions diverses avec les partenaires sous-ministre canadien du Commerce international de son passage en Afrique du Sud en octobre 2000, le Canadian Alliance for Business in South Africa. Lors et d'autre ainsi que par des partenariats tels que la un grand nombre de missions commerciales de part chambre de commerce proactive située à Johannesburg, merce et de l'investissement sont facilitées par une qu'entretiennent les deux pays sur les plans du comélectronique et la télémédecine. Les relations florissantes dans les technologies de l'information, le commerce 18 derniers mois, de nouveaux débouchés se créent les échanges semblent avoir atteint un plateau ces partenaire du Canada en Afrique sud-saharienne. Si depuis 1993, et l'Afrique du Sud est de loin le premier échanges bilatéraux ont crû d'une manière soutenue dont la présence au Canada est déjà bien établie. Les (dont le siège est maintenant à Londres) et Harmony, conglomérats tels qu'Anglo American, De Beers, Billiton sommes considérables au Canada, par le biais de grands dollars en 1999. De plus, l'Afrique du Sud investit des ces trois dernières années pour s'établir à 1,3 milliard de direct en Afrique du Sud a considérablement augmenté grandes parts du marché, l'investissement canadien McCain, SouthernEra, Hatch et d'autres ont acquis de structure. Alors que des sociétés comme Placer Dome, télécommunications et du développement de l'infrasecteurs de l'exploitation minière, des transports, des l'investissement, étant donné l'énorme potentiel de ses tives intéressantes sur le plan du commerce et de L'Afrique du Sud présente pour le Canada des perspec-

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

L'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement conclue en septembre 1998 a établi le cadre d'un dialogue amélioré sur le commerce et j'investissement bilatéraux et multilatéraux. Elle a également donné naissance à un groupe de travail, qui s'est réuni pour la première fois au Cap en octobre relatives à l'accès au marché qui se répercutent sur les possibilités d'échanges et d'investissements, dont : la collaboration à la reprise des négociations de l'OMC, la mise en vigueur de l'APIE déjà signé, la clarification mise en vigueur de l'APIE déjà signé, la clarification des règles concernant l'investissement étranger dans le des règles concernant l'investissement étranger dans le

est attribuable aux prix élevés du pétrole, aux inondations, à la dépréciation de l'or et à la perception d'une instabilité régionale.

Membre actif de l'OMC, l'Afrique du Sud prend part au national africain du président Mbeki. poser un défi au gouvernement dirigé par le Congrès du SIDA ainsi que les conflits régionaux continueront de meilleures au monde. Cependant le problème du VIH et (Johannesburg Stock Exchange) qui se classe parmi les bien établies et d'une bourse de valeurs mobilières financier sophistiqué, doté d'institutions financières développés. Le pays peut prendre appui sur son secteur bratiques commerciales semblables à celles de pays l'Afrique du Sud se caractérise par des normes et des avancée et la plus diversifiée et productive d'Afrique, africain à Johannesburg. De loin l'économie la plus étrangères qui ont choisi d'établir leur quartier général témoigne la multitude d'entreprises canadiennes et pour se lancer en affaires sur le continent, comme en croissant d'entreprises en quête d'un point de départ l'Afrique du Sud est le choix naturel d'un nombre environnement propice aux affaires, le marché de lions d'habitants, son excellente infrastructure et son perspectives de croissance économique. Avec ses 43 milloin la meilleure de tout le continent — améliorera les bâtir des éléments de l'infrastructure locale — déjà de branches d'activité, et la nécessité d'améliorer ou de une concurrence accrue dans pratiquement toutes les investisseurs. Le marché intérieur se caractérise par en poursuivant son objectif à long terme d'attirer les questions de privatisation et de déréglementation tout la volonté du gouvernement sud-africain de régler les années suivantes, le climat économique stable ainsi que économiques relativement favorables pour 2001 et les seurs étrangers devrait être ravivé par les prévisions L'intérêt des partenaires commerciaux et des investis-

Membre sctif de l'OMC, l'Afrique du Sud prend part au programme financier du Groupe des Vingt, elle est membre du Groupe de Cairns, elle préside le Mouvement des pays non alignés et joue un rôle clé dans des organisations commerciales régionales telles que la Southern African Bevelopment Community, l'Union douanière d'Afrique La ratification de l'Accord de libre-échange Afrique du Sud-Union européenne, qui a pris effet en janvier 2000, est l'un des derniers accomplissements réalisés dans le est l'un des derniers accomplissements réalisés dans le Sud a engagé des négociations préliminaires avec le Sud a engagé des négociet un pacte commercial avec le l'Amérique latine.

Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et prévues par l'ensemble des accords de l'OMC, y compris que l'Arabie saoudite respecte toutes ses obligations dera, dans le cadre des négociations du groupe de travail, marchés sont bien mises en oeuvre, le Canada demande s'assurer que les améliorations en matière d'accès aux ses négociations bilatérales avec l'Arabie saoudite. Afin relativement faible, le Canada espère conclure sous peu donné que le nombre de questions en suspens est (type d'entreprises et niveau de présence permis). Etant tation en matière de présence commerciale étrangère temporaire des particuliers dans le pays et à sa réglemenaméliorations aux conditions qu'elle impose au séjour souhaite aussi que l'Arabie saoudite apporte des professionnels et les services financiers. Le Canada secteurs clés tels les télécommunications, les services de services aient un accès plus libre et plus certain aux secteur des services, le Canada veut que ses fournisseurs communications, et l'équipement médical. Dans le les produits de la technologie de l'information et des exemple les céréales, les produits ligneux, le papier, principales exportations agricoles et industrielles, par sés les droits de douane auxquels sont assujetties ses ces négociations, le Canada a demandé que soient abais-

l'Accord sur les obstacles techniques au commerce.

AFRIQUE DU SUD

Aperçu

ralentie du PIB (établie autour de 2 p. 100 par année) entraver une croissance modérée en 2001. La croissance marchés émergents et aucun obstacle majeur ne devrait récessions en meilleure posture que la plupart des Cependant, l'Afrique du Sud s'est sortie des dernières été anticipé et le chômage continue de progresser. économique demeure plus faible que ce qui avait et à la livre sterling ces dernières années. La croissance (monnsie de l'Afrique du Sud) par rapport au dollar contribué à l'importante dépréciation du rand dépendance à l'égard des ressources minérales ait sur des fondements économiques solides, quoique sa financière rigoureuses. L'économie sud-africaine repose maintient une politique monétaire et une discipline tionale, le successeur du président Nelson Mandela de l'appui que lui témoigne la communauté internades transformations tant sociales qu'économiques. Fort l'Afrique du Sud de l'après-apartheid continue à subir Suite à sa première élection démocratique de 1994,

récentes qui ont créé de nouvelles possibilités de coentreprise et d'investissement pour les investisseurs internationaux.

QUESTIONS SPÉCIFIQUES LIÉES À L'ACCÈS

obligations internationales. afin de s'assurer que l'Arabie saoudite respecte ses que par le biais du processus d'accession à l'OMC, d'aborder ce problème de façon bilatérale, de même canadiennes. Le gouvernement canadien continuera marché saoudien pour de nombreuses exportations ce qui pourrait avoir pour effet de limiter l'accès au tation d'OGM était frappée d'une interdiction absolue, Commerce de l'Arabie saoudite a annoncé que l'imporcette interdiction. En décembre 2000, le ministre du (NGO) et pour obtenir des détails additionnels sur l'importation d'organismes génétiquement modifiés pour lesquelles elle avait imposé des restrictions sur auprès de l'Arabie saoudite afin d'éclaircir les raisons Le gouvernement canadien a fait plusieurs démarches Organismes génétiquement modifiés

Accession à l'OMC

l'Arabie saoudite à l'OMC ont été entreprises en mai 1996, et les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés, peu de temps après. L'objectif sous-jacent du Canada dans ces deux séries de négociations est de s'assurer que les engagements de l'Arabie saoudite en matière de réformes et d'accès aux marchés sont proportionnés à l'importance du rôle joué par ce pays dans le commerce et l'investissement mondial.

Le Groupe de travail de l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC a fait d'importants progrès dans son examen du régime de commerce extérieur de ce pays. Au cours des deux réunions qu'il a tenues en 2000, ce groupe de des deux réunions qu'il a tenues en 2000, ce groupe de

Les négociations multilatérales visant l'accession de

règles de l'OMC dès son accession à cette organisation. En 2000, le Canada et l'Arabie saoudite ont réalisé des progrès importants dans leurs négociations bilatérales sur l'accès aux marchés. Dans le cadre de

son commerce extérieur parfaitement conformes aux

nécessaires afin de rendre son régime économique et

choses, l'Arabie saoudite devra assurer les pays mem-

conditions d'accession du pays à l'OMC. Entre autres

travail a commencé à s'intéresser à l'élaboration des

bres de l'OMC qu'elle apportera les modifications

économique et commerciale améliorera l'accès au marché et assouplira les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché. La législation palestinienne dispose qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du

qui veat vendre sur ce marcher bear a avanteement et processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza. La mise en service de l'aéroport international de Gaza facilitera l'accès des exportateurs aux territoires palestiniens et aux autres exportateurs aux territoires palestiniens et aux autres pays arabes voisins.

ARABIE SAOUDITE

Aperçu

En 2000, l'économie saoudienne a connu une forte croissance économique grâce à la hausse récente des prix du pétrole. Le gouvernement saoudien continue économique et de libéralisation des échanges afin d'encourager le secteur privé à jouer un rôle plus important sur le marché, de diversifier l'économie et de créer des emplois au pays. En 2000, la valeur des exportations canadiennes de marchandises atteignait 324 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 9,4 p. 100 de dollars, ce qui représente une hausse de 9,4 p. 100 canadiennes ont connu une hausse pour s'établir à de dollars en 1999. La même année, les importations de dollars de dollars en 1999. La même année, les importations de dollars promus de dollars contra de dollars en 1999.

dans les industries en aval, sont d'autres réformes d'investissement dans le secteur du gaz naturel et internationales pour qu'elles présentent des plans au début de 2000, aux entreprises pétrolières même que l'invitation que le gouvernement a lancée, entreprises de télécommunications et d'électricité, de qu'aux entreprises saoudiennes. La privatisation des étrangers des incitatifs qui n'étaient auparavant offerts approuvée en avril 2000, offre aux investisseurs ment. La nouvelle loi sur l'investissement étranger, qui est un « centre multiservices » pour l'investisse-(Autorité générale d'investissement d'Arabie saoudite), créé le Saudi Arabian General Investment Authority adopté une nouvelle loi sur l'investissement étranger et principal moteur de la création d'emplois. Ainsi, il a considère l'investissement du secteur privé comme le vernement saoudien a récemment fait comprendre qu'il Par certaines mesures qu'il a mises en oeuvre, le gou-

MOYEN-ORIENT

Israël

Accord de libre-échange Canada–Israël (ALECI), en vigueur depuis janvier 1997, continue à stimuler les échanges bilatéraux. La valeur du commerce bilatéral des marchandises a dépassé les 905 millions de dollars en 2000, soit une hausse de 22,7 p. 100 par rapport à 1999. Les entreprises canadiennes sont aussi d'importantes exportatrices de services, notamment dans les secteurs des transports et de l'infrastructure. Elles continuent à gagner du terrain dans des secteurs prioritaires tels que les télécommunications, les transports, les produits agroalimentaires, le matériel de construction, et les pâtes et papier.

Les investissements canadiens directs en Israël et les investissements israéliens au Canada sont évalués de part et d'autre à plus de 1 milliard de dollars, et le docentiel d'investissement demeure élevé en raison des attrayantes incitations à investissement des firmes canadiennes dans les domaines des télécommunications et du logiciel a également permis d'importantes réussites commerciales.

Même si les négociations en vue d'un APIE n'ont pas progressé, les entreprises canadiennes ne rapportent aucune difficulté sur ce marché.

byarmaceutiques. également un accès accru au marché des produits et des aliments pour animaux. Le Canada réclame poisson et des produits du poisson, des légumineuses surgelès, des truits et légumes frais et surgelès, du à ses marchés des aliments préparés, des aliments à exercer des pressions pour qu'Israël améliore l'accès et exportateurs canadiens, le gouvernement continuera agroalimentaires. Après consultation des producteurs sation du commerce bilatéral des produits agricoles et Canada et Israël poursuivent leurs débats sur la libéralicommerce entre les deux pays. En vertu de l'ALECI, le demeurent les principaux facteurs de croissance du nombreux produits agricoles et agroalimentaires les produits industriels et la réduction des droits sur de L'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur

Cisjordanie et bande de Gaza

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération



préconiser le redressement des graves irrégularités de la législation en matière de protection de la propriété intellectuelle — dont le manque de produits piratés, la difficulté de faire breveter les logiciels et d'autres technologies — et la lenteur du Bureau de la propriété intellectuelle à intenteur des poursuites contre ceux qui portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle;

suivre la mise en oeuvre des nouvelles règles
d'inspection des importations de viande et de
produits carnés, et exhorter le pays à délivrer
promptement les permis d'importation.

réduits et une confiance accrue, constituent les changements les plus positifs. Le ralentissement de l'économie des États-Unis risque cependant de contrarier les exportations. Le secteur de l'assurance est en pleine expansion et les exportations de produits alimentaires devraient demeurer stables. Plusieurs des projets d'envergure déjà en cours se poursuivront puisqu'ils sont financés par la Banque asiatique de développement. Par ailleurs, il est possible que les marchés de l'État restent en attente jusqu'aux prochaines élections de mai. Le déficit financier actuel freinera probablement de mai. Le déficit financier actuel freinera probablement les dépenses publiques.

prescriptions. 56). Le Canada procède à l'examen de ces nouvelles nouvelles prescriptions (Ordonnance administrative Canadiens et, au début janvier, ont communiqué de philippines ont bien réagi aux préoccupations des pour obtenir des permis d'importation. Les autorités lesquels doivent composer les importateurs de viande saisi les Philippines du problème des retards indus avec des observations dans ce sens. Le Canada a en outre certain nombre d'autres pays ont également présenté des effets exagérément restrictits sur les échanges. Un 16). Le Canada considère que ces prescriptions auront l'inspection de la viande (Ordonnance administrative velles prescriptions qu'ils se proposent d'appliquer à certain nombre d'arguments pour s'opposer aux nou-Le Canada a adressé aux dirigeants des Philippines un

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- presser le pays de respecter son engagement en matière de libéralisation et de réforme économiques, et plus particulièrement d'exécuter ses projets de privatiser et de déréglementer le secteur de l'énergie;
 privatiser de militer contre le secteur de l'énergie;
- continuer de militer contre le protectionnisme dans le secteur agroalimentaire et d'appuyer les politiques qui vont dans le sens des principes et des règles de l'OMC;
- encourager le maintien des réductions de droits qui avaient été provisoirement suspendues dans certaines branches d'activité dans la foulée de la crise économique asiatique;

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- suivre l'évolution de la nouvelle législation sur la propriété intellectuelle dont l'objet consiste à soutenir le développement du super-corridor multimédia (il subsiste des problèmes sur le plan de l'exécution des lois sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle) ainsi que des mesures de contrôle des changes mises en place en septembre 1998, afin d'en évaluer l'incidence sur les sociétés canadiennes;
- veiller à ce que la Malaisie respecte son engagement à l'égard de la libéralisation du commerce et en évaluer les effets sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange asiatique;
- continuer à exercer des pressions sur la Malaisie pour que son mode de gouvernement d'entreprise et son régime judiciaire n'agissent plus comme des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement canadiens.

PHILIPPINES

Aperçu

l'information et de la communication, et des finances. dans les secteurs du transport, de la technologie de à exporter leurs services aux Philippines, notamment sance, et les sociétés canadiennes ont plutôt bien réussi reculé en 1998, les exportations ont repris leur croiscuivre et les produits agroalimentaires. Après avoir matériel de télécommunications, le blé, le minerai de canadiennes vers les Philippines comprennent le 1,4 milliard de dollars. Les principales exportations des Philippines augmentaient aussi pour passer à que les importations canadiennes en provenance de plus de 30,7 p. 100 par rapport à 1999, tandis chiffrées à 387 millions de dollars en 2000, en hausse canadiennes à destination des Philippines se sont été mises en l'oeuvre aux Philippines. Les exportations Récemment, d'importantes réformes financières ont

Le gouvernement de la présidente Gloria Arroyo-Macapagal a promis un budget équilibré pour 2004. La plupart des observateurs signalent que ce changement de gouvernement sera bénéfique pour les indicateurs économiques. Le renforcement du peso et l'amélioration du climat commercial, c'est-à-dire des taux d'intérêt

d'autres pièces électroniques destinées à l'industrie informatique canadienne. La reprise économique est bien amorcée en Malaisie, et le PIB devrait croître de 7 p. 100 en 2001. Cette croissance a été en grande partie stimulée par les exportations et les dépenses publiques. Cependant, la stagnation de l'IED dans le secteur de la fabrication risque de ralentir la croissance dès la fin de 12001, tout comme l'inflation grandissante.

Résultats obtenus en 2000

- La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte et les exportateurs canadiens n'ont pas eu à surmonter d'obstacle majeur pour accéder à ses marchés. Le gouvernement malaisien a d'investissement étranger dans le pays, et les projets d'investissement peuvent d'ores et déjà être entière d'investissement peuvent d'ores et déjà être entièrement composés de capitaux étrangers.
- De même, la Malaisie a progressivement levé les contrôles des changes qu'elle avait imposés en 1998 et qui avaient suscité de grandes inquiétudes au sein de la communauté financière internationale. À l'heure actuelle, les seules restrictions qui demeurent se résument à l'ancrage du ringgit au dollar américain, à la non-convertibilité du ringgit hors de la Malaisie et à l'imposition d'une taxe de 10 p. 100 sur les bénéfices des investissements étrangers rapatriés
- depuis moins d'un an.

 Pour encourager la consolidation du secteur bancaire, le gouvernement malaisien a voulu réduire de 52 à 10 le nombre des institutions financières du pays, ce qui a été fait en grande partie. Son objectif consiste à rationaliser le secteur davantage et à le rendre plus concurrentiel à l'échelle internationale.

 Le processus semble maintenant bien engagé, malgré l'irritation initiale qu'ont suscitée les fusions forcées dans le secteur financier.
- La détermination dont a fait preuve le gouvernement malaisien pour étendre la protection tarifaire à son industrie automobile jusqu'en 2005 a soulevé certains doutes quant à son engagement de mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange asiatique, lequel prescrit l'abaissement des droits avant 2002.

VIETNAM

Le Canada s'est engagé à aider le Vietnam à mettre en oeuvre un régime commercial qui soit conforme aux règles de l'OMC (l'Agence canadienne de développement international a déjà financé des programmes d'assistance technique dans ce domaine, et le Canada a largement contribué à la facilitation des échanges).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- encourager (dans le cadre de l'APEC et dans le cadre du processus d'accession à l'OMC) tous les efforts déployés par le Vietnam pour ouvrir son marché à la libre circulation des produits et des services, et pour établir un régime d'investissement étranger plus favorable;
- jouer un rôle positif, par l'entremise de programmes bilatéraux et de l'APEC, dans le développement des capacités sur le plan de la politique commerciale et économique;
- envisager de reprendre les débats avec le Vietnam sur les instruments bilatéraux présentant un intérêt mutuel (par exemple, un accord visant à éviter la double imposition);
- faire avancer les inférêts spécifiques des entreprises canadiennes sur le marché vietnamien, en veillant plus particulièrement à ce que les modifications proposées à la loi vietnamienne sur les minéraux tienne compte des besoins de l'industrie minière canadienne.

MALAISIE

Aperçu

Comparé à ceux des 10 autres membres de l'ASEAN, le marché de la Malaisie est relativement petit, mais en 2000 il s'est fout de même classé deuxième destination en importance des exportations canadiennes, derrière l'Indonésie. Les exportations canadiennes y ont totalisé de 3,5 p. 100 par rapport à 1999. La Malaisie est la principale source d'importations canadiennes en provenance de la région de l'ASEAN. En 2000, les ventes de la mance de la région de l'ASEAN. En 2000, les ventes de la dollars, en hausse de 20,8 p. 100 par rapport à l'année dollars, en hausse de 20,8 p. 100 par rapport à l'année dollars, en constituées de 30 p. 100 des exportations de la précédente. Près de 30 p. 100 des exportations de la Malaisie sont constituées de semi-conducteurs et

Aperçu En 2000, les exportations du Canada à destination du Vietnam ont totalisé quelque 50,6 millions de dollars (une augmentation de 6,2 p. 100 par rapport à 1999). Ces chiffres sont plutôt faibles, si l'on tient compte du fait que les importations totales du Vietnam se chiffrent aux environs de 15,2 milliards de dollars américains. Avec un PIB qui ne s'élève qu'à 368 \$US par habitant, le Vietnam doit faire face à une dette croissante liée au développement de son infrastructure. Cependant, le comme le révèlent les indicateurs économiques fondamentaux. Le Vietnam compte également beaucoup sur mentaux. Le Vietnam compte également beaucoup sur les gros montants d'aide (2,4 milliards de dollars amériles gros montants d'aide (2,4 milliards de dollars américains en 1999).

Le Vietnam poursuit lentement la réforme de son économie et de son régime de commerce extérieur. Les grandes questions de politique, telles que la transition vers une économie de marché et l'abolition des subventions aux entreprises d'État, seront probablement au coeur des débats de l'assemblée plénière que le Parti communiste au pouvoir tiendra au printemps 2001.

Résultats obtenus en 2000

- Déconomie vietnamienne a profité de quelques mesures positives en 2000, dont la création d'une bourse, la modification des lois sur l'investissement étranger dans le secteur pétrolier et gazier, ainsi que l'adoption d'une loi sur la formation des entreprises (ce qui a eu pour effet immédiat d'encourager le secteur privé de cette économie planifiée).
- L'ampleur des modifications du régime commercial a été plus restreinte, bien qu'en signant un accord commercial bilatéral avec les États-Unis en juillet 2000 (devant entrer en vigueur en 2001), le Vietnam se soit formellement engagé à instaurer un régime démarche n'a pas encore été fixée, mais les États-Unis assurent l'assistance technique. L'Union européenne semblerait également désireuse de conclure un accord semblable aussitôt que possible. Le Japon accord semblable aussitôt que possible. Le Japon coordonne un exercice de développement des acsacriés sous les auspices de l'APEC, exercice qui débutera par un bilan des ressources d'assistance technique disponibles.

En 2000, la valeur des exportations canadiennes de marchandises atteignait 370 millions de dollars (une augmentation de 22,7 p. 100 par rapport à 1999), pendant que les exportations thailandaises à destination du Canada se chiffraient à 1,7 milliard de dollars (en hausse de 10,7 p. 100). La Chambre de commerce Thailande—Canada de Bangkok, forte de ses 180 membres, témoigne de la solidité des intérêts commerciaux bilatéraux.

Résultats obtenus en 2000

Conformément aux dispositions de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce, la Thaïlande a aboli ses règles sur la teneur en produits nationaux dans le secteur de cadre de l'Accord de libre-échange asiatique, il lui faut encore remplir la condition des 40 p. 100 relative à la teneur en produits nationaux dans ce secteur. Cette condition devait être éliminée vers le milieu de 1998, condition devait être éliminée vers le milieu de 1998, vertu des anciennes règles, les voitures de tourisme devaient avoir une teneur en produits nationaux de devaient avoir une teneur en produits nationaux de vertu des anciennes règles, les voitures de tourisme devaient avoir une teneur en produits nationaux de vehicules commerciaux, 62 p. 100.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- obtenir l'autorisation d'exploiter d'autres succursales de banques étrangères hors de Bangkok;
- faire supprimer les règlements qui interdisent aux banques étrangères de prêter plus de 25 p. 100 de leur capital à un seul emprunteur;
- obtenir une réduction du taux des droits de douane applicables aux pois fourragers afin qu'il atteigne un niveau comparable à celui des autres produits fourragers;
- chercher à faire abolir le plafond de 49 p. 100 imposé aux participations étrangères au capital des coentreprises;
- accélérer le processus d'approbation visant l'établissement de bureaux régionaux à Bangkok;
- veiller à la pleine application et à l'exécution par la Thailande des règles de propriété intellectuelle, conformément aux obligations qu'elle a contractées dans le cadre de l'OMC,

étranger, notamment la pêche en eau douce, les forêts, les transports publics, la radiodiffusion, le cinéma, les télécommunications et les cliniques médicales.

L'Indonésie a mis en oeuvre une loi sur l'autonomie régionale en janvier 2001. Cette loi se veut une audacieuse tentative du gouvernement indonésien de décentraliser toutes les branches de l'économie, sauf pour ce qui touche au système monétaire, à la défense, à la politique étrangère et au système judiciaire. En conséquence, les investissements ne seront plus approuvés au niveau national. Cette décentralisation crée pour le moment une certaine confusion.

Le gouvernement canadien encourage depuis longtemps l'investissement en Indonésie et, à cette fin, il affecte des conseillers au ministère de l'Investissement et à l'Agence de coordination des investissements et à d'autres services qui relèvent du Bureau de promotion du commerce Canada—Indonésie. À ces conseillers canadiens en placement s'est joint un conseiller canadien en politique qui a pour mission d'aider l'Indonésie à élaborer et à mettre en oeuvre une nouvelle réglementation du secteur minier. L'investissement canadien devrait reprendre dès que la situation se stabilisera et que les risques liés aux placesituation se stabilisera et que les risques liés aux place-

THATLANDE

Aperçu

tion qui apportera des réformes supplémentaires. positives, d'autant qu'elles s'appuieront sur une législases perspectives à moyen terme et à long terme restent tion particulièrement précaire de son secteur financier, défis majeurs à relever, notamment pour régler la situa-5 p. 100 en 2000. Bien que la Thailande ait encore des entamé sa reprise et devrait afficher une croissance de subi un repli de plus de 9 p. 100 en 1998, mais elle a l'économie sur la voie de la croissance. L'économie a série d'importants incitatifs fiscaux destinés à remettre été assouplies pour être ensuite remplacées par une train de mesures de compression des dépenses, qui ont événements s'accompagnaient au départ de tout un valeur de 17,2 milliards de dollars américains. Ces et un ensemble de mesures de sauvetage du FMI d'une au dollar américain, un changement de gouvernement de 50 p. 100 de la valeur du baht thaïlandais par rapport Cependant, en juillet 1997, la crise a entraîné une baisse croissances économiques les plus rapides du monde. Jusqu'à récemment, la Thaïlande affichait une des

- asuivre de près la mise en oeuvre par l'Indonésie des engagements qu'elle a pris dans le cadre du programme de réforme et de restructuration économique et financière du FMI afin de veiller à ce qu'elle procède d'une manière transparente et équitable à la vente des actifs et à la privatisation;
- suivre l'évolution du régime indonésien d'importation pour que les produits agroalimentaires canadiens soient traités de la même façon que les produits concurrents (par exemple, lors de l'évaluation en douane).

Mous continuerons à suivre l'évolution des négociations de l'Accord de libre-échange asiatique et à encourager les membres de l'Association des nations de l'Asia du Sud-Est (ASEAU) à instaurer une plus grande transparence, en particulier en ce qui a trait aux règles d'origine.

INVESTISSEMENT

Bien que l'investissement canadien direct dépasse les 9 milliards de dollars, les nouveaux investissements canadiens directs en Indonésie se sont taris en raison de l'incertitude qui continue à peser sur l'avenir politique et économique indonésien. De plus, la nouvelle loi sur l'autonomie régionale, mise en oeuvre le l^{er} janvier 2001, a provoqué l'attentisme chez les investisseurs potentiels, qui souhaitent mieux comprendre la structure de la réglementation qu'applique l'Indonésie ainsi que son incidence.

Un certain nombre de sociétés canadiennes du secteur des ressources s'occupent activement à planifier de nouveaux investissements d'envergure dans les domaines de l'extraction minière et du pétrole. Ces projets d'investissement se réaliseront aussitôt que la conjoncture politique et économique et la réglementation se seront clarifiées. L'ambassade continue à suivre l'évolution de la situation et présente des séances d'information pour le situation et présente des séances d'information pour le compte de certaines sociétés.

Les investisseurs canadiens doivent encore surmonter de nombreux obstacles pour pénétrer le marché indonésien, dont un système juridique complexe et non transparent, qui ne prévoit aucun mécanisme effectif ou efficace de règlement des différends commerciaux. Les organes politiques de l'Indonésie s'efforcent de réformer le système judiciaire. Les entreprises canadiennes doivent aussi composer avec des formalités fastidieuses pour obtenir les permis et licences nécessaires à la concrétisation de leurs plans d'investissement. Un petit nombre de secteurs demeurent fermés à toute forme d'investissement

et économiques continue. Toutefois, le programme de décentralisation des fonctions gouvernementales vers les administrations régionales que l'Indonésie a mis sur pied dans ce contexte souffre d'un manque de fonds, ce qui crée des doutes quant au bon déroulement de la transition. L'intervention de la police dans les affaires de de sérieuses duestions qui retardent la vente des actifs en difficulté et, du coup, la réforme économique; si ce type d'activité se maintient, l'Indonésie pourra difficilement attirer des capitaux étrangers. Les préoccupations qu'occasionne par ailleurs la question de la sécurité compromettent également la bonne exécution de la réforme économique en décourageant les investisseurs réforme économique en décourageant les investisseurs potentiels.

Résultats obtenus en 2000

- Le Canada a maintenu sa part du marché rebondissant du blé, malgré la forte croissance des importations de blé subventionnées (telles que la farine en provenance du Moyen-Orient).
- L'ambassade du Canada continue à exhorter les autorités douanières indonésiennes à accroître la transparence de leurs procédures et à éliminer leur système de vérification des prix, qui défavorise certains produits canadiens.
- Le gouvernement indonésien a mis en vigueur de nouveaux règlements permettant une plus grande d'assurance; les compagnies canadiennes ont d'assurance; les compagnies canadiennes ont réagi favorablement.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer à préconiser un accès équitable du blé canadien au marché indonésien, surfout devant les programmes américains de financement énergiques et les exportations subventionnées de blé de l'Union européenne entrant sur le marché indonésien sous la forme de farine;
- veiller à ce que l'Indonésie ne relève pas ses droits de douane sur le soja et d'autres produits agricoles;
- veiller à ce que le système indonésien de vérification des prix ne défavorise pas les exportateurs canadiens;
- veiller à ce que l'Indonésie concrétise son intention d'instaurer un système d'étiquetage des produits et fournir des conseils opportuns aux exportateurs canadiens;

gapouriens. Ce fonds, qui est presque déjà totalement affecté, a atteint son objectif d'inciter des grandes sociétés internationales d'investissement en capital-risque à s'établir à Singapour et de faciliter le financement des entreprises émergentes à Singapour et dans la région. À fonds de placement pour les entreprises de technologie afin d'assurer l'approvisionnement continu de fonds pour les investissements en capital-risque et de renforcer et solidifier la relation triangulaire des entreprises émerasolidifier la relation de la lation de la lat

de services connexes. le développement stratégique, la fabrication et des projets vie en faisant des investissements directs en actions dans capacités de l'industrie singapourienne des sciences de la fin de 1997. Sa mission consiste à bâtir et solidifier les cams, a été créé conjointement par l'EDB et le NSTB à la de la vie d'une valeur de 100 millions de dollars améri-Growth Fund Pte Ltd, un fonds de placement en sciences Singapour de certaines activités dérivées. PharmBio du domaine des sciences de la vie afin de faire profiter d'investir à travers le monde dans des sociétés de pointe servira à de nouveaux placements. La mission de LSI est second fonds de 70 millions de dollars singapouriens dollars singapouriens a été entièrement investi et un hors de Singapour. Le premier fonds de 40 millions de sciences de la vie, sociétés qui sont pour la plupart situées dans les sociétés de pointe oeuvrant dans le domaine des Life Sciences Investments (LSI), créé en 1990 pour investir particulier les sciences de la vie. Ces fonds comprennent de certaines branches du secteur de la technologie, en LEDB administre aussi divers fonds de développement

INDONÉSIE

Aperçu

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- encourager la création de partenariats et de coentreprises avec les sociétés singapouriennes des secteurs de la technologie de l'information et des communications ainsi que des sciences de la vie. Ces secteurs ont été désignés par les autorités singapouriennes comme présentant le plus de potentiel de croissance et ils sont la cible de nombreux programmes d'investissement et de développement destinés à valoriser le rôle de cingapour en tant que carrefour des télécommunications, des activités financières et de la technologie de l'Asie du Sud-Est;
- obtenir l'élimination des derniers obstacles tarifaires et améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux secteurs singapouriens des services, dont les services financiers et professionnels, peut-être dans le cadre d'un accord bilatéral de libre-échange;
- encourager la reprise des débats sur les questions en suspens dans l'optique de conclure un accord sur le transport aérien, après consultation des compagnies aériennes intéressées ou au terme de l'examen de la politique canadienne sur les transports aériens.

INVESTISSEMENT

L'investissement singapourien direct au Canada a diminué, passant de 195 millions de dollars en 1998 à 152 millions de dollars en 1999. L'investissement canadien direct à Singapour est pour sa part demeuré relativement stable au cours de la même période (2,2 milliards en 1998 contre 2,3 milliards en 1999). La majeure partie de l'investissement direct canadien va à l'établissement de bureaux régionaux, principalement dans les secteurs des services comme les opérations dans les secteurs des services comme les opérations

Le gouvernement de Singapour est extrêmement actif dans les secteurs technologiques clés, et il a établi à cette fin plusieurs fonds de placement qu'administrent des organismes gouvernementaux tels que le National Science and Technology Board (NSTB) et le Singapore leconomic Development Board (EDB). Ainsi, en avril un fonds de placement de capital-risque de 1 milliard de dollars américains afin d'attirer des technologies et de dollars américains afin d'attirer des technologies et des gens de talent à Singapour. Les entreprises du secteur privé peuvent faire appel à ce fonds pour développer de nouveaux produits, dans la mesure où développer de nouveaux produits, dans la mesure où l'entreprise appartient à 30 p. 100 à des intérêts sin-l'entreprise appartient à 30 p. 100 à des intérêts sin-l'entreprise appartient à 30 p. 100 à des intérêts sin-

vounes

pour que ces restrictions soient supprimées. saumon canadien. Le Canada présente des arguments usine néo-zélandaise n'est en mesure de conditionner le néo-zélandais potentiels de ce produit, puisque aucune de réduire considérablement le nombre d'importateurs homologuées à des fins d'exportation. Cela a pour effet être conditionnés dans des usines qui ne sont pas saumon, la truite et l'omble importés en vrac doivent nance du Canada, dont l'exigence selon laquelle le sanitaires qui défavorisent les importations en provemaintient encore un certain nombre de restrictions l'analyse du risque. Cependant, la Nouvelle-Zélande lumière de la conclusion d'un rapport de 1994 sur étêté, éviscéré, capturé en mer à l'état sauvage, à la de produits canadiens du saumon du Pacifique (coho) En 1995, la Nouvelle-Zélande a approuvé l'importation

Asie bu Sup-Est

SINGAPOUR

Aperçu

accord bilatéral de libre-échange. des discussions préliminaires au sujet d'un éventuel structure. En 2000, le Canada a engagé avec Singapour à la santé, à l'éducation et au développement de l'infravie, et affecte une importante proportion de son budget centre financier et comme carrefour des sciences de la nications et de la technologie de l'information, comme tants qui la positionneront comme pivot des télécommude la région, Singapour fait des investissements imporet de technologies. Déjà plaque tournante des transports pour les exportateurs canadiens de produits, de services Singapour continue à offrir des possibilités intéressantes de 11,7 p. 100 pour totaliser 1,4 milliard de dollars. importations en provenance de Singapour ont augmenté de 2,5 p. 100 pour passer à 368 millions de dollars, et les marchandises à destination de Singapour ont diminué canadiens. En 2000, les exportations canadiennes de Singapour pose peu d'obstacles aux exportateurs Au nombre des économies les plus ouvertes au monde,

MOUVELLE-ZHANDE

Aperçu

Zélande se chiffrait à 1,7 milliard de dollars. 1999, l'investissement canadien direct en Nouvellevaleur approximative de 400 millions de dollars. En qu'elle achèterait 105 véhicules blindés légers d'une ment. En janvier 2001, la Nouvelle-Zélande a annoncé fournisseur du Canada pour ces produits respectiveainsi de la Nouvelle-Zélande le quatrième et premier de boeuf et d'agneau frais, refrigérés et surgelés, faisant la Nouvelle-Zélande étaient principalement composées période, les importations canadiennes en provenance de pour chacun de ces produits. Au cours de la même premier fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande le porc surgelé et le bois d'oeuvre. Le Canada était le la Nouvelle-Zélande étaient dominées par l'engrais, En 2000, les exportations canadiennes à destination de Nouvelle-Zélande ont totalisé 519 millions de dollars. de dollars et les importations en provenance de la la Nouvelle-Zélande se sont chiffrées à 192 millions En 2000, les exportations canadiennes de produits vers

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

 continuer à présenter des arguments pour faire lever l'interdiction frappant les importations de les restrictions sanitaires visant les importations de saumon, de truite et d'omble.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Truite

Le 7 janvier 1999, la Nouvelle-Zélande a importations de interdiction « temporaire » sur les importations de truite. L'interdiction a été prorogée plusieurs fois, la dernière s'appliquant jusqu'au 7 avril 2001. Un projet de loi vise à rendre cette interdiction permanente. La Nouvelle-Zélande prétend que cette interdiction se estime que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune estime que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune pour des motifs de préserver la ressource. Le Canada pour des motifs de préservation ou autres. Le Canada a plusieurs fois réclamé de la Nouvelle-Zélande qu'elle plusieurs fois réclamé de la Nouvelle-Zélande qu'elle plusieurs fois réclamé de la Nouvelle-Zélande qu'elle lève l'interdiction.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

uoumes

En 1975, l'Australie a interdit l'importation de saumon frais, réfrigéré et surgelé, invoquant des doutes quant à la santé du poisson. Le Canada estime que cette interdiction n'a pas de fondement scientifique.

P. Australie. l'OMC une demande de mesure de rétorsion contre a soumis à l'Organe de règlement des différends de pas respecté l'échéance et, le 15 juillet 1999, le Canada 1999 pour mettre en oeuvre les décisions. L'Australie n'a arbitre de l'OMC a donné à l'Australie jusqu'au 6 juillet spécial et de l'Organe d'appel. En février 1999, un différends de l'OMC a adopté les rapports du groupe novembre de la même année, l'Organe de règlement des les constatations du groupe spécial en octobre 1998. En pel interjeté par l'Australie, l'Organe d'appel a confirmé mesures sanitaires et phytosanitaires. A la suite de l'apaustralienne était en violation de l'Accord sur les juin 1998, le groupe spécial a conclu que l'interdiction spécial de l'OMC, lequel a été créé en avril 1997. En Le Canada a demandé la constitution d'un groupe

Le 19 juillet 1999, l'Australie a annoncé la mise en oeuvre de nouvelles politiques d'importation du poisson qui accordaient un accès limité au saumon frais, réfrigéré et surgelé. Le Canada était d'avis que ces nouvelles politiques ne respectaient pas les décisions de l'OMC et a demandé qu'un groupe spécial statue sur ces nouvelles mesures. En février 2000, le groupe de vérifinouvelles mesures. En février 2000, le groupe de vérifinestion de la conformité a jugé que les nouvelles mesures restreignaient encore trop les échanges et qu'elles étaient restreignaient et encore trop les échanges et qu'elles étaient restreignaient encore trop les échanges et du elles étaient restreignaient encore trop les étaient encore trop les étaient en restreignaient encore et du elles étaient en et encore et encore

Des discussions bilatérales ont suivi et, le 16 mai 2000, le Canada et l'Australie concluaient un accord bilatéral autorisant les importations de saumon frais, réfrigéré et surgelé du Canada, sous réserve de certaines conditions prescrites en matière d'homologation et d'emballage. L'Australie a mis en oeuvre les conditions de l'entente le 1" juin 2000.

Le 21 mars 2000, l'État australien de la Tasmanie a imposé sa propre interdiction au saumon importé. L'accord bilatéral canado-australien de mai 2000 dispose que l'Australie prendra les mesures nécessaires pour que la Tasmanie se conforme pleinement aux décisions de la Tasmanie se conforme pleinement aux décisions de la Tasmanie avait toujours effet.

une mission commerciale dirigée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a également favorisé les relations commerciales entre l'Australie et le Canada; au cours de cette mission, des entreprises canadiennes ont signé des contrats d'une valeur de 294 millions de dollars.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants nuisent à l'accès aux marchés, en particulier les prescriptions sanitaires et phytosanitaires sévères qu'impose l'Australian Quarantine and Inspection Service. La plupart des importations de produits de la pêche, de viande, de bétail, de fruits et légumes et de produits de alimentaires font l'objet de mesures restrictives, par exemple l'approbation préalable et les longues périodes de quarantaine. En outre, l'accès d'autres produits et services est restreint par les normes de produits, les pratiques en matière de marchés publics (qui varient pratiques en matière de marchés publics (qui varient législation sur les sanctions commerciales (l'Australie législation sur les sanctions commerciales (l'Australie l'ann des pays qui recourt le plus à la législation sur l'antidumping et les droits compensateurs).

Résultats obtenus en 2000

Le Canada et l'Australie ont conclu un accord pour régler la plainte que le Canada avait déposée à l'OMC pour contester l'interdiction australienne qui frappait les importations de saumon canadien frais, réfrigéré ou surgelé.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

e continuer de collaborer avec l'Australie pour assurer la libre circulation des marchandises vers ce pays.

vertu de cette politique, les coentreprises nouvelles et ments étrangers dans le secteur de l'automobile. En de règles spécifiques applicables aux nouveaux investisse-En novembre 1997, l'Inde annonçait la mise en place qui a trait aux biens d'équipement importés. satisfaire à la prescription en matière de change en ce nette de devises. L'apport de capitaux étrangers doit termes d'un protocole d'entente, à assurer une entrée exige que la partie intéressée étrangère s'engage, aux (par exemple, l'automobile), le gouvernement indien Cependant, dans certaines industries de consommation local pour les investissements nouveaux et en cours. politique d'investissement ne prescrit aucun contenu du transport ferroviaire, du charbon et du lignite). La exemple, les industries de la défense, de l'énergie atomique, l'exception de celles qui sont du domaine public (par de la participation dans toutes les branches d'activité, à indiennes non résidentes peuvent détenir jusqu'à 100 p. 100 morales étrangères appartenant en majorité à des sociétés Les sociétés indiennes non résidentes et les personnes

AUSTRALIE

Aperçu

d'accroître les exportations canadiennes. En mai 2000, la défense et de l'aérospatiale, ce qui aura pour effet contrats ont été signés récemment dans les secteurs de axées sur les produits entièrement manufacturés. Des marché de la région de l'Asie-Pacifique et demeurent aux Etats-Unis qu'à celles qui sont destinées à tout autre en Australie ressemblent davantage aux ventes destinées était de 876 millions de dollars. Les ventes canadiennes 3,8 milliards de dollars et celle de l'Australie au Canada vestissement direct du Canada en Australie était de 2,7 milliards de dollars. En 1999, la valeur de l'inéchanges entre les deux pays se sont donc chiffrés à de l'Australie étaient de 1,5 milliard de dollars; les alors que les importations canadiennes en provenance Canada ont totalisé 1,2 milliard de dollars en 2000, Les importations australiennes en provenance du

devaient signer un protocole d'entente au cas par cas.

politique, les investisseurs du secteur de l'automobile

et à l'équilibre des devises. Avant l'adoption de cette

minimum en actions, à l'apport local, à l'exportation

gouvernement indien un protocole d'entente type dont

existantes désireuses d'importer des pièces détachées et

plusieurs exigences se rapportent à l'investissement

des composants d'automobiles doivent signer avec le

INVESTISSEMENT

contre 122 millions en 1997. ont quand même atteint 148 millions de dollars en 1999, canadiens directs en Inde sont toujours modestes, mais liards de dollars americains en 1999. Les investissements 300 millions de dollars en 1992-1993 à plus de 2,2 milaffiché une croissance spectaculaire, passant de moins de rapidement ces dernières années. Les IED en Inde ont limites d'approbation ont été haussées, a augmenté plus soumis à des approbations, ou pour lesquels les certaines restrictions, le nombre de secteurs qui ne sont gie. Même si les investisseurs sont encore assujettis à marchés de l'Inde que si elles apportaient leur technolo-Auparavant, les entreprises ne pouvaient avoir accès aux étrangers et la simplification du processus d'approbation. profonde axé sur la libéralisation des investissements Ulnde a entrepris en 1991 un programme de réforme

les émetteurs de cartes de crédit. services financiers non bancaires aux IED pour inclure non automatiques des IED et l'ouverture du secteur des simplification des formalités entourant les approbations et l'assouplissement des formalités administratives, la la libéralisation des exigences en matière de devises pour stimuler l'investissement étranger, notamment étranger. Un train d'autres mesures a été mis en oeuvre vée par le Conseil de la promotion de l'investissement lesquels les limites ont été dépassées, devra être approuadmissibles à l'approbation automatique, mais pour ne sont pas mentionnés ici, ainsi que dans les secteurs secteurs. La participation étrangère dans les secteurs qui participation étrangère dans un nombre croissant de terme et à moyen terme pourraient élever davantage la constamment revues et d'autres modifications à court péage, des tunnels routiers et des ports. Ces règles sont routes, des autoroutes, des ponts routiers, des routes à distribution d'électricité, construction et entretien des dans les secteurs suivants : production, transport et rence de 100 p. 100 sont approuvés automatiquement 9 autres. De plus, les capitaux étrangers jusqu'à concur-21 autres secteurs, et jusqu'à concurrence 74 p. 100 pour 50 p. 100 pour trois secteurs, jusqu'à 51 p. 100 pour étrangère est approuvée automatiquement jusqu'à vernementale. Depuis décembre 1999, la participation admissibles ne sont soumis à aucune approbation gouqui utilisent la voie automatique pour proposer des IED automatique soit par le gouvernement. Les investisseurs étranger peuvent être approuvés soit par un système Selon la politique en vigueur, les projets d'investissement

Dans son budget de 1999, le gouvernement central retirait quelque 1 000 produits de consommation de la liste restrictive et les plaçait sous un régime de licence générale accessible. Dans le secteur agroalimentaire, jusqu'à 50 p. 100 de la production axée sur l'exportation peut être vendue sur le marché intérieur, tandis qu'elle est limitée à 20 p. 100 dans les autres secteurs, ce qui encourage les investissements étrangers dans le secteur alimentaire.

cet égard. principe de la NPF. Le Canada surveille les progrès à de l'OMC, les résultats doivent être appliqués selon le l'Inde, le Canada y compris, puisque, en vertu des règles devrait profiter à tous les partenaires commerciaux de ment d'ici avril 2001. L'élimination de ces restrictions été éliminées et les 715 autres seront éliminées graduelle-2000, les restrictions touchant 714 lignes tarifaires avaient protéger l'équilibre de sa balance des paiements. En avril des restrictions quantitatives maintenues par l'Inde pour l'affaire contestant la conformité aux règles de l'OMC l'Organe d'appel de l'OMC en faveur des États-Unis dans Laccord fait suite à la décision prise le 23 août 1999 par sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. tives et les exigences d'octroi de licences d'importation ment de l'Inde a accepté d'abolir les restrictions quantita-Comme il l'a annoncé le 10 janvier 2000, le gouverne-

Depuis 1997, des représentants du gouvernement canadien ont débattu avec le gouvernement indien du problème de l'accès aux marchés des bovins sur pied, des embryons et des semences bovines en provenance du Canada. Jusqu'ici, les protestations du Canada sont restées sans écho, mais nous continuerons cependant de considérer cette question comme prioritaire.

Par son manque de transparence, le régime d'attribution des licences donne lieu à des décisions incohérentes et offre des échappatoires. Le régime est censé protéger les entreprises indiennes des secteurs vulnérables tels que l'agriculture et les produits alimentaires. En l'absence ont pour effet de favoriser l'inefficacité aussi bien chez les entreprises locales du secteur privé que chez les entreprises locales du secteur privé que chez les entreprises d'État, si bien que la qualité et la quantité et produits mis à la disposition des consommateurs indiens sont limitées. Les droits de douane restent par ailleurs élevés pour ce qui est de nombreux produits ailleurs élevés pour ce qui est de nombreux produits alimentaires et autres articles de consommation.

le marché indien des mines, des minéraux et des métaux est devenu extrêmement attrayant pour les sociétés étrangères. Dans sa tentative d'accroître l'IED dans l'exploration, l'extraction minière, le traitement des minéraux, le gouvernement indien a autorisé l'investissement étranger dans tous les projets liés aux minéraux, sauf pour ce qui est des diamants et des pierres précieuses. Les projets d'exploration et d'extraction de diamants et de pierres précieuses pourront être financés par des capitaux étrangers jusqu'à ront être financés par des capitaux étrangers jusqu'à concurrence de 74 p. 100 sans nécessiter d'approbation préalable.

Les secteurs miniers indien et canadien sont considérés comme complémentaires, vu les capacités technologiques du Canada en extraction minière, en production houillère et sidérurgique et en traitement des métaux. Au nombre des activités présentant un potentiel de préparatoires, la vente de minéraux et de charbon, le traitement des minéraux et la préparation du charbon, le (lavage du charbon), l'équipement d'extraction minière (dont le gros matériel d'exploitation et les petites pièces comme les outils de forage), les services techniques (tels les services de génie conseil, les analyses en laboratoire et les levés topographiques aériens) et les services de gestion (privatisation, capital-risque, conseils en placement).

Les projets d'extraction minière attirent de plus en plus de capitaux (d'entrée ou de sortie). Le gouvernement cherche à attirer et à exploiter efficacement la technologie de pointe, ainsi que les méthodes de gestion moderne et grandes societés minières étrangères. Les entreprises indiennes investissent aussi dans ce secteur au Canada. Si l'Inde est encore un pays en développement, elle compte aussi des entreprises assez fortunées pour compte aussi des entreprises assez fortunées pour investir à l'étranger, si bien que le montant total de l'investirsement dans tous les secteurs confondus pourrait pientiet de la lon milliards de dollars.

Produits agricoles et produits manufacturés

L'Inde maintient un certain nombre de restrictions pour des raisons de balance des paiements (« liste négative »), qui concernent les denrées agricoles et les produits manufacturés. La liste comprend des produits interdits (les abats et le suif, et le matériel génétique bovin, par exemple) et des produits contrôlés à l'égard desquels une licence d'importation est exigée. Par ailleurs, les droits supplémentaires spéciaux de 4 p. 100 sur les importations d'huiles alimentaires ont été annulés.

d'électricité. des actions placées dans les projets de production étrangères pourront par ailleurs détenir 100 p. 100 du transport et de la distribution. Les entreprises d'hydroélectricité, de mégaprojets, et de privatisation d'Etat ainsi que l'élaboration de politiques en matière sement de commissions réglementaires centrales et réalisation de nouveaux projets. Cela comprend l'établisa adopté un train de politiques qui favoriseront la du processus des approbations. Le gouvernement indien vernement central) et par le manque de transparence (qui s'ajoutent aux approbations requises par le gousystème compliqué d'approbations au niveau des Etats entravée par le régime réglementaire actuel, par un outre, la concrétisation de projets indispensables est privés ont été réalisés dans le secteur de l'électricité. En

de dollars. engagements en Inde, lesquels sont évalués à 2 milliards au secteur de l'électricité une partie importante de ses la Société pour l'expansion des exportations a réservé d'autres réformes dans ce secteur. Très active en Inde, Le Canada continuera par tous les moyens à préconiser susceptibles de bénéficier d'un financement adéquat. contribue également à limiter le nombre de projets diverses contraintes dans le secteur des services financiers l'expansion du secteur de l'électricité. La présence de d'électricité pour que l'Etat soit plus apte à planifier les capacités du personnel et à restructurer la régie de développement international vise à améliorer de l'Etat du Kerala financé par l'Agence canadienne développement des services d'infrastructure d'énergie du Rajasthan, du Tamil Nadu et du Kerala. Le projet de de l'Andhra Pradesh, du Haryana, de l'Uttar Pradesh, de leurs activités, notamment celles des Etats de l'Orissa, de développement, se sont lancées dans la restructuration financées par la Banque mondiale et la Banque asiatique fond en comble ou les privatiser. Plusieurs de ces régies, des appuis supplémentaires, ou encore les restructurer de les pénuries d'électricité en Inde, il faudra leur accorder mauvaise posture financière et, pour contribuer à réduire La plupart des régies d'électricité des Etats sont en

Mines, métaux et minéraux

Riche en ressources minérales et doté d'une industrie minière prospère produisant plus de 84 minéraux, le secteur contribue pour environ 11 p. 100 à la production industrielle totale de l'Inde, proportion qui pourrait même s'élever à 20 p. 100. Compte tenu des modifications majeures apportées aux lois sur la propriété des mines et des possibilités croissantes de placer des IED, mines et des possibilités croissantes de placer des IED,

ne percevront pas de taxes sur les transactions de commerce électronique avant une période de trois à cinq ans. Les fournisseurs de service Internet ont été autorisés à établir des liaisons montantes directes aux satellites étrangers sur les bandes K_u et C pour relier leur passerelle aux réseaux de base étrangers, ainsi qu'à vendre aux enchères trois licences en bande G pour accroître l'IED dans le pays.

On s'attend à ce que le secteur de la technologie de l'information produise à lui seul des revenus de 70 milliards de dollars américains au cours des 10 prochaines années.

Un certain nombre de branches d'activité du secteur de la technologie de l'information sont très réceptives à l'exploration, dont les applications et les services Internet, les logiciels de télécommunications, les l'assurance, les multimédias et l'animation, la téléformation et la télésanté, les services basés sur la technologie de l'information et les télécommunications sans fil. Parce qu'il est l'un des pays les pun munications sans fil. Parce qu'il est l'un des pays les plus « branchés » du monde et un chef de file dans l'économie Internet, le Canada est bien placé pour l'économie Internet, le Canada est bien placé pour l'économie l'information qui ne s'occupera que l'echnologie de l'information qui ne s'occupera que du commerce électronique.

L'industrie indienne de la technologie de l'information manifeste un intérêt pour le savoir-faire canadien, comme en a témoigné la délégation de 35 membres formée de représentants de sociétés de la technologie de l'information et du gouvernement de l'Inde qui ont pris l'information et du gouvernement de l'Inde qui ont pris part au salon Softworld 2000 à Halifax en octobre 2000.

Electricité

Le secteur indien de l'électricité deviendra sûrement un des secteurs qui affichera le taux de croissance le plus rapide dans le monde, avec des taux annuels se situant aux environs de 9 et 10 p. 100. Le ministère indien de l'Énergie estime que le pays aura besoin de trique installée dans les 10 prochaines années pour trique installée dans les 10 prochaines années pour répondre à cette demande croissante, ce qui exigera un investissement de 4 billions de roupies (environ 135 milliards de dollars).

Malgré les besoins importants en nouvelles installations de production et les nombreuses déclarations qu'a faites le gouvernement au sujet des projets prioritaires et de la création d'un guichet unique pour le traitement des propositions de projets d'exploitation, peu de projets

Résultats obtenus en 2000

- En vertu de l'accord annoncé en janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux licences d'importation seront levées sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. Au mois d'avril 2000, les restrictions quantitatives sur 714 lignes tarifaires avaient été éliminées, et les autres le seront d'ici avril 2001.
- En octobre 1999, l'Inde a adopté une nouvelle loi sur les télécommunications qui permettra aux fournisseurs de services de base et de services cellulaires de passer du système de droits de permis fixes à un régime de partage de revenus. Cela améliorera l'accès aux marchés pour les nouveaux venus.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- exhorter l'Inde à respecter ses engagements découlant de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, notamment pour le matériel de télécommunications;
- veiller à ce que l'élimination graduelle accélèrée des restrictions quantitatives sur les 1 429 lignes tarifaires restantes prévue en vertu de l'accord récemment conclu entre l'Inde et les États-Unis (janvier 2000) profite également aux exportateurs canadiens;
- exercer des pressions sur l'Inde pour qu'elle assouplisse les restrictions qui visent actuellement les importations de semence bovine en provenance du Canada;
- continuer à assister l'Inde dans sa réforme des politiques et règlements se rapportant aux télécommunications.

Télécommunications

Le secteur indien des technologies de l'information et des télécommunications connaît un essor fulgurant et est ouvert aux changements; sa croissance annuelle est vigoureuse et devrait atteindre 40 p. 100. L'Inde a fait un grand pas en annonçant la mise en oeuvre de plusieurs initiatives stratégiques qui lui permettront d'accroître sa capacité dans les technologies de l'information et des télécommunications, dont la mise au point d'un réseau national étendu en télécommunications. Le gouvernement central réduira les droits de douane et d'accise sur les importations de tout type de douane et d'accise sur les importations de tout type de douane et d'accise sur les importations et les États matériel de technologie de l'information et les États

Lélection d'un gouvernement fortement majoritaire en 1999 et la stabilité politique qui en résulte, ainsi que les indices de confiance élevés des entreprises et du marché financier témoignent de l'effervescence de l'économie indienne à court et à moyen terme. Le nouveau gouvernement a déjà pris des mesures pour libéraliser et rationaliser davantage l'économie indienne. Certaines de ces mesures visent la réduction des droits de douane et d'accise sur les importations de tout le matériel de technologie de l'information, la modification des lois sur la propriété des mines, la possibilité pour les entresur la propriété des mines, la possibilité pour les entreprises étrangères de posséder à 100 p. 100 des projets de production d'énergie et l'établissement de taux bonifiés de droits de douane, pour ne citer que ceux-là.

Le volume total des échanges de marchandises entre le Canada et l'Inde a atteint 1,7 milliard de dollars en 2000, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 736 millions de dollars.

Canada-Inde, des industries indiennes et le Conseil de commerce tions de gens d'affaires, notamment la Confédération depuis lors, été facilités par un certain nombre d'associaau commerce bilatéraux entre le Canada et l'Inde ont, en 1999. Les liens croissants relatifs à l'investissement et directs approuvés s'élevaient à 225 millions de dollars des autres grands pays industrialisés; les investissements dans ce pays est relativement modeste par rapport à celui être rapatriés sans condition. L'investissement canadien l'investissement et le produit de l'investissement peuvent vestissement, sont acceptés sans approbation préalable; sans qu'aucun plafond ne limite le montant de l'injusqu'à concurrence de 100 p. 100 de capitaux propres, ment rares. Tous les investissements étrangers directs et ne leur impose que des restrictions spécifiques relative-Ulnde accueille les investisseurs étrangers à bras ouverts

L'Inde est un marché au potentiel énorme pour les marchandises, les services et tous les types de technologie. Elle offre d'énormes possibilités d'échanges et d'investissements, tout particulièrement dans les secteurs où le Canada est traditionnellement fort, soit les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'égionnentaire, l'équipement et les techniques d'alimentation électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz, et les technologies atructures, le pétrole et le gaz, et les technologies minières et environnementales.

Accession à l'OMC

Les négociations en vue de l'accession du Taïpei chinois sont déjà bien avancées. Cette dernière année, les représentants du Canada et leurs homologues du Taïpei chinois ont tenu des consultations informelles dans le cadre du processus de vérification des offres et des engagements relatifs aux marchandises que le Taïpei chinois a présentées au niveau multilatéral (groupe de les listes définitives tiennent bien compte des offres présentées au Canada dans le cadre des négociations présentées au Canada dans le cadre des négociations bilatérales sur l'accès au marché, qui ont pris officiellebilatérales un l'accès au marché, qui ont pris officiellement fin en juin 1999. Les offres en matière d'accès au marché concernant les produits et les services entreront en vigueur lorsque le Taïpei chinois deviendra membre en vigueur lorsque le l'aipei chinois deviendra membre en vigueur lorsque le l'aipei chinois deviendra membre

Dans le cadre de son accession à l'OMC, le Taïpei chinois a également demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics. Les fournisseurs canadiens cherchent à percer sur les marchés des secteurs clés et à obtenir l'assurance que les procédures d'appels d'offres publics seront équitables et transparentes; ils souhaitent aussi que soit mis en place un mécanisme souhaitent aussi que soit mis en place un mécanisme indépendant leur permettant de contester la conformité des mesures d'approvisionnement avec l'Accord.

INDE

Aperçu

d'Asie à la croissance la plus rapide. elle devrait s'imposer comme l'une des économies américains) en importance des économies naissantes; affiche le deuxième PIB (466,1 milliards de dollars au monde sur le plan du pouvoir d'achat paritaire et de l'Est et du Sud-Est. L'Inde est la quatrième économie pas été touchée par la crise financière des pays de l'Asie indicateurs économiques de base sont sains et l'Inde n'a croissance devrait se maintenir autour de 6 p. 100. Les en 2000 par les statistiques finales. En 2001, le taux de à 1998, et cette même croissance devrait être affichée L'économie a crû au taux de 6 à 7 p. 100 par an de 1993 de libéralisation du commerce et de l'investissement. en oeuvre du programme de réforme économique et tantes depuis 1991, époque à laquelle remonte la mise L'économie indienne a subi des transformations impor-

poivrons du Canada sont interdits parce qu'ils sont considérés comme des hôtes à la moisissure bleue, comme ce fut le cas en Ontario. Le Canada exercera des pressions pour qu'une région exempte de la moisissure bleue soit reconnue et que le Taïpei chinois autorise les exportations en provenance de la Colombie-Britannique.

Bois d'oeuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché d'exportation important pour le bois d'oeuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. On estime que le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais les débouchés sont limités du fait que les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois, qui ne compte que quatre pages, ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate.

Instruments médicaux

Le marché du Taïpei chinois offre des possibilités intéressantes pour les exportateurs, mais as croissance a été entravée par le traitement inéquitable des importations de différents pays. Les concurrents américains des exportateurs canadiens bénéficient d'un accès fondé aux la reconnaissance par le Taïpei chinois des régimes américains de contrôle de la qualité, alors que les exportateurs canadiens doivent fournir des garanties additionnelles. Le Canada s'efforce d'obtenir une reconnaissance équivalente pour ses exportateurs.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait part à la Commission du commerce extérieur du Taipei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant au commerce extérieur devaient faire l'objet de consultations préalables. Certaines percées ont été faites au cours de l'année dernière lorsque, par exemple, le Canada a été consulté sur la portée de l'inspection de plusieurs produits alimentaires. Cependant, plus récemment, nous avons été déçus de voir que le Spartement de la santé du Taïpei chinois a modifié aser règlements sur l'étiquetage des aliments sans d'abord le notifier aux bureaux commerciaux étrangers. Le Département de la santé s'est justifié en signalant que les importateurs intéressés avaient été informés, par le biais de leurs associations respectives.

toutes les catégories de boeuf de qualité supérieure américaines (USDA Prime et Choice). Les droits préférentiels applicables au boeuf de qualité spéciale seront éliminés aur plusieurs années. En outre, le Taïpei chinois applique un droit préférentiel aux coupes de boeuf SSI (jarret et entrecôte) en provenance des États-Unis, mais non à celles du Canada. Ce droit préférentiel sera éliminé dès l'accession du Taïpei chinois.

Contingents applicables aux produits de viande

Au milieu de 1999, le Taïpei chinois a mis en place, à titre de concession pré-accession, des contingents tarifaires NPF applicables à l'importation de plusieurs produits de viande jusque-là interdits. Ces contingents sont restés en vigueur jusqu'au 1⁻ janvier 2000, date à laquelle le Taïpei chinois avait espéré être admis à l'OMC. Suite aux pressions du Canada et d'autres intervenants, le Taïpei chinois a rétabli les contingents tarifaires pour deux autres périodes de six mois, c'est-à-dire de janvier à juin 2000 et de juillet à décembre 2000. Le Taïpei chinois a annoncé qu'il maintiendra ses contingents jusqu'au 31 mars 2001.

Pommes de terre de semence

À la suite d'une requête de l'industrie des pommes de terre de semence des provinces de l'Ouest, le Canada a, pour la première fois en 1993, demandé au Târpei chinois de lever son interdiction sur les importations de pommes de terre de semence. Le Târpei chinois interdit l'importation des pommes de terre de semence en provenance du Canada parce qu'il craint la présence de nématode doré et de galle verruqueuse au Canada. Même si le Canada a démontré que les mesures quarantenaires rigoureuses démontré que les mesures quarantenaires au-delà des préviennent la propagation de ces parasites au-delà des chinois insiste pour obtenir des données d'enquête supplémentaires démontrant que les zones de production plémentaires démontrant que les zones de production d'où seront expédiées les pommes de terre ne sont pas contaminées par ces parasites nuisibles.

Légumes de serre

Dans le cadre de ses efforts pour développer les marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre a signalé que le Taïpei chinois constitue un marché prioritaire. Le Taïpei chinois n'accepte que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région non contaminée par le mildiou de la pomme de terre de type A-2 auxquel les tomates sont vulnérables. Le Canada soutient qu'une attestation de vulnérables. Le Canada soutient qu'une attestation de non-contamination par le mildiou est suffisante. Les non-contamination par le mildiou est suffisante. Les

plus en plus important. Cela a vivement stimulé le commerce et la libéralisation des marchés, encore que les pressions politiques internes continuent de favoriser l'application de mesures protectionnistes qui se répercutent sur les importations agricoles et agroalimentaires de même que sur les services financiers.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- Faire avancer les négociations bilatérales entourant la ratification par le Taïpei chinois de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics dans le cadre de l'accession du Taïpei chinois à l'OMC;
- continuer à faire pression auprès du Taïpei chinois pour qu'il accorde au boeuf canadien un traitement équivalent à celui des États-Unis;
- poursuivre les entretiens à caractère technique avec les autorités du Taïpei chinois pour ce qui est des pommes de terre de semence et des légumes de serre;
- continuer à faire pression auprès des autorités du Taïpei chinois en ce qui a trait au bois d'oeuvre résineux pour qu'elles établissent un code du bâtiment prescriptif;
- continuer à faire pression auprès des autorités du Taïpei chinois pour qu'elles reconnaissent l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité pour ce qui est des instruments mèdicaux;
- continuer à faire pression sur le Taïpei chinois à l'égard de la modification de la réglementation du secteur agricole pour qu'il notifie le Canada de tout changement prévu qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Viande de boeuf

Le traitement tarifaire que le Taïpei chinois applique depuis longtemps à certaines catégories de viande de boeuf de qualité supérieure du Canada et qui est discriminatoire par rapport au traitement réservé aux catégories équivalentes des États-Unis sera éliminé graduellement par suite de l'accession du Taïpei chinois a l'OMC. Actuellement, seulement certaines coupes de boeuf de choix et de boeuf de catégorie AAA du de boeuf de choix et de boeuf de catégorie AAA du Canada bénéficient des taux de droits préférentiels de boeuf de qualité spéciale que le Taïpei chinois accorde à boeuf de qualité spéciale que le Taïpei chinois accorde à

autorités coréennes depuis 1995 pour faire approuver la viande de phoque destinée à la consommation humaine, faisant valoir que les phoques canadiens ne sont pas une espèce menacée. La question a été soulevée de nouveau à la réunion du GTPS de septembre 2000, mais en vain. Nous continuerons à faire pression auprès de la Corée à cet égard.

Viande de boeuf

donner rapidement suite aux conclusions de l'OMC. et d'autres membres de l'OMC ont exhorté la Corée à janvier 2001, l'OMC a adopté le rapport. Le Canada mesures coréennes portant sur le boeuf importé. En la non-compatibilité avec les règles de l'OMC des lequel a confirmé, par sa décision du 11 décembre 2000, a fait appel de la décision devant l'Organe d'appel, revente et à la distribution du boeuf importé. La Corée détail du boeuf importé et des restrictions quant à la mesures comprenaient un double système de vente au contravention des obligations découlant de l'OMC. Ces que le régime coréen d'importation du boeuf était en viande de boeuf importée. Le groupe spécial a conclu qui limitent la distribution et la commercialisation de la son contingent tarifaire ainsi qu'aux règlements coréens l'Australie quant à la méthode dont la Corée administre contestation présentée à l'OMC par les Etats-Unis et Le Canada est intervenu en tant que tierce partie à la

TAIPEI CHINOIS (TAÏWAN)

Aperçu

du Sud-Est, et il devient un importateur régional de ments pour la région, en particulier en Chine et en Asie important ainsi qu'une source majeure d'investissede 84 millions de dollars. Le pays est un exportateur de dollars et celle du Taïpei chinois au Canada était canadien direct au Taïpei chinois était de 276 millions du commerce. En 1999, la valeur de l'investissement Léconomie du Taïpei chinois reste fortement tributaire chinois s'élevait en 2000 à 5 milliards de dollars. canadiennes de marchandises en provenance du Taïpei totales dans la région. La valeur totale des importations Asie-Pacifique, absorbant 5,7 p. 100 de nos exportations des marchés d'exportation du Canada dans la région de dollars. Le Taïpei chinois était au quatrième rang à destination du Taïpei chinois ont totalisé I,1 milliard En 2000, les exportations de marchandises canadiennes

Droits de douane sur les pois fourragers

ragers ne soient pas supérieurs à 5 p. 100. demandé que les droits de douane sur les pois fourà ce produit fourrager de remplacement, le Canada a de 2001. Pour permettre à cette industrie d'avoir accès à l'occasion d'un séminaire qui se tiendra vers le milieu soumis à l'industrie coréenne de l'alimentation animale Canada a entrepris des essais dont les résultats seront concert avec un fabricant d'aliments pour bétail, Pulse ce qui nuit à l'industrie coréenne de la provenderie. De fourragers par rapport à d'autres produits fourragers, que le droit actuel désavantage l'importation de pois le blé fourrager, nul pour le lupin). Le Canada considère inférieurs à 5 p. 100 (1 p. 100 pour l'orge, 1 p. 100 pour produits fourragers concurrents sont généralement sur les pois fourragers. Les taux de droits perçus sur les La Corée applique des droits de douane de 30 p. 100

Appels d'offres pour le soja

d'autres moyens d'administrer les importations. qu'il serait dans l'intérêt des deux pays de trouver suffit pas au secteur de la transformation du soja et estime que l'offre coréenne de produits de qualité ne d'établir des contrats de longue durée. Le Canada de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction tiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système applique un processus d'appel d'offres ouvert, essendestinées à la consommation humaine, pour lequel il a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja qualité et à prix élevé que le Canada produit. La Corée accès aux graines de soja (qualité tofu) de première et de la pêche empêche les importateurs coréens d'avoir Société coréenne de commercialisation de l'agriculture Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la

Eau embouteillée

Le Canada demeure préoccupé par les prescriptions relatives à la durée de conservation qui restreignent le commerce ainsi que par les prescriptions d'essai onéreuses s'appliquant à l'eau embouteillée. Il continuera à présenter des observations pour résoudre ces questions.

Viande de phoque

La Corée maintient une interdiction d'importation de la viande de phoque destinée à la consommation humaine en l'omettant du Code alimentaire coréen. Le Canada a fait des observations réitérées auprès des

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer à faire pression sur la Corée pour qu'elle assure la parité entre le colza canola et ses produits et le soja et les produits du soja;
- continuer à contester les obstacles techniques à l'accès au marché de l'eau embouteillée, telles que les prescriptions gouvernementales restrictives relatives à la durée de conservation et les prescriptions d'essai onéreuses;
- continuer à faire pression sur les autorités coréennes pour obtenir les approbations nécessaires à la vente de la viande de phoque destinée à la consommation humaine en Corée;
- pour ce qui est de l'investissement et des services, continuer à réclamer que la Corée inclue la libéralisation accrue du secteur financier dans les engagements internationaux contractés dans le cadre des nouvelles négociations de l'OMC sur les services;
- insisfer pour que la Corée donne promptement suite à la décision de l'OMC selon laquelle un certain nombre de ses mesures concernant le boeuf importé sont en contravention de ses obligations dans le cadre de l'OMC.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graines et huile de colza canola

presser la Corée dans ce sens. le Canada une priorité majeure, et nous continuerons à traitement entre le colza canola et le soja constitue pour ses transformateurs de graines oléagineuses. La parité du élevés aux produits transformés, de manière à protéger de douane aux matières premières et des droits plus tarifaire, ce qui signifie qu'elle impose de faibles droits La Corée est également en faveur de la progressivité interchangeables et que leurs prix sont concurrentiels. colza canola correspondants, même si ces produits sont intérieurs à ceux qui sont appliqués aux produits de maintient pour les produits du soja des droits de douane soit assujettie à ce traitement. Deuxièmement, la Corée colza canola est la seule huile comestible importée qui considérablement plus élevé à l'huile raffinée. L'huile de colza canola brute et raffinée et a appliqué un droit 2000, la Corée a établi une distinction entre l'huile de coréennes à plusieurs égards. Premièrement, en janvier canola sont désavantagées par les pratiques tarifaires Les exportations canadiennes des produits du colza

République de Corée

Aperçu

En 2000, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont totalisé 2,2 milliards de dollars et les importations, 5,2 milliards de dollars. La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises dans l'Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la cinquième dans le monde.

La politique économique de la République de Corée a pour but de protéger l'industrie nationale et d'encourager les exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient été libéralisées dans une certaine mesure, d'importation aient été libéralisées dans une certaine mesure, d'importation aient été libéralisées dans une certaine mesure, d'important de la régles intransigeantes subsistent.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada—Corée, mis sur pied en avril 1994, a reçu le mandat d'accroître la collaboration dans des coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du GTPS s'occupe des questions relatives à l'accès aux marchés. Un Comité de la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but de stimuler la collaboration entre les secteurs privés des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication. les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications. La dernière réunion du GTPS a eu lieu à Séoul les 29 septembre et 2 octobre 2000.

Résultats obtenus en 2000

Faisant suite aux observations du Canada, la Corée a abaissé son droit effectivement appliqué au tourteau de colza canola, le faisant passer de 5 p. 100 à 2,5 p. 100 en juillet 2000, et a maintenu à 1 p. 100 le droit effectivement appliqué à la luzerne.

HONG KONG

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong conservera jusqu'en 2047 une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques. Cette région est dotée d'un système financier distinct et formule ses propres politiques monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Elle peut traiter d'économie, d'argent et de finances, de transports maritimes, de communications, de tourisme, de culture et de sports avec des États et des organismes internationaux. Elle est membre de l'APEC et de linernationaux. Elle est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne pose pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent à jouir d'un excellent accès au marché de Hong Kong, et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. Le gouvernement de Hong Kong continue à élaborer ses propres politiques économiques, financières et dance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue à s'appliquer tout aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, Hong Kong demeure un point d'entrée clé sur le marché chinois. En plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong demeure le plus grand port de la Chine et l'« entrepôt » de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulière-exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulière-

INVESTISSEMENT

Les investissements directs au Canada provenant de Hong Kong continuent à afficher une croissance stable, étant passés de 2,7 milliards de dollars en 1994 à 3,1 milliards de dollars en 1999. En règle générale, les investisseurs seurs canadiens ne rencontrent que peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong. La valeur des investissements canadiens à Hong Kong a crû pour passer de 2,1 milliards de dollars en 1994 à 3 milliards de dollars en 1999.

ment pour ce qui est des produits exportés par les PME.

négociations bilatérales en vue de l'accession de la Chine à l'OMC, le Canada a obtenu de la Chine qu'elle s'engage à modérer, voire supprimer, ces restrictions dès son accession, notamment dans les secteurs des services financiers, des télécommunications et des services professionnels, tous des secteurs de grande expertise canadienne qui présentent d'intéressants débouchés.

INVESTISSEMENT

Depuis six ans, la Chine a été la deuxième destination en importance de l'IED mondial. Les investissements canadiens directs ont enregistré une croissance stable au cours des dernières années et sont passés de 257 millions de dollars en 1994 à 420 millions en 1999. La valeur moyenne des nouveaux investissements croît à un rythme constant, et on observe une tendance à placer les investissements moyens dans les activités sophistiquées des multinationales plutôt que dans les petites entreprises familiales. Le Canada considère petites entreprises familiales. Le Canada considère encore comme prioritaire de négociet un APIE avec encore comme prioritaire de négociet un APIE avec la Chine, et des négociations sont en cours.

distribution, des points de vente en gros ou des entrepôts. étrangères ne peuvent posséder ni gérer des réseaux de étrangères de pénétrer ce marché. Les entreprises elle empêche encore pratiquement toutes les sociétés se prépare à réformer et à développer son industrie, mais fortement. La Chine a adopté une loi sur les assurances et n'exigent pas de transfert technologique, ils l'encouragent restreint. Même si les lois et les règlements de la Chine étranger est techniquement permis, mais durement PEtat. Il y a de nombreux secteurs où l'investissement d'investissement étranger sans la permission officielle de qui ne cadrent pas avec le plan de l'Etat. On ne peut faire toujours les investissements étrangers dans des projets et l'électronique. Le gouvernement chinois interdit l'équipement médical, la protection de l'environnement machines, les produits chimiques et pharmaceutiques, la métallurgie, les matériaux de construction, les figurent les transports, les communications, l'énergie, à l'exportation. Au nombre des secteurs prioritaires produisant des produits à forte valeur ajoutée destinés industries faisant appel à des technologies avancées et les industries de base, et plus particulièrement vers les étranger vers le développement de l'infrastructure et nois avait l'intention de mieux aiguiller l'investissement l'investissement étranger en 1995, le gouvernement chi-En promulguant des dispositions provisoires sur

Les taux vont de 57 à 79 p. 100. Le Canada a signalé aux autorités chinoises que la révision judiciaire de leurs décisions en matière de dumping et de préjudice n'avait pas été prévue dans leur réglementation antidumping et antisubventionnement de 1997.

Contingents tarifaires applicables aux produits agricoles

En 1997, la Chine a fait connaître son intention de mettre en place un régime de contingents tarifaires visant un certain nombre de produits agricoles importés. Cette nouvelle mesure aurait touchée vers ce pays en 1997. En vertu de l'accord Canada-Chine sur l'accession de la Chine à l'OMC, seulement deux produits prioritaires canadiens seront soumis à deux produits prioritaires canadiens seront soumis à des contingents tarifaires:

- Phuile de colza canola: le contingent sera éliminé graduellement d'ici six ans. Au moment où la Chine accédera à l'OMC, son contingent s'élèvera à après cinq ans. L'huile de colza canola sera soumise au même niveau tarifaire que celui de son principal concurrent, l'huile de soja. Aucun contingent tarifaire ne s'appliquera aux graines de colza canola.
- le blé : le contingent tarifaire s'élève à 7,3 millions de tonnes et atteindra 9,3 millions de tonnes d'ici quatre ans.

Il importe beaucoup pour le Canada que ce régime soit appliqué de façon aussi ouverte, transparente, efficace et prévisible que possible afin de ne pas fausser les échanges. Le Canada continue à collaborer étroitement avec la Chine pour veiller à ce que ce régime de contingents tarifaires ne désavantage pas les producteurs agricoles canadiens.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Bien que les fournisseurs canadiens de services aient fait quelques percées dans certains secteurs du marché chinois, la Chine continue toutefois de limiter l'activité des entreprises étrangères de services. Les restrictions s'appliquent aux endroits où les entreprises peuvent s'établir, au nombre d'entreprises étrangères autorisées à exercer leurs activités dans certains secteurs, et aux prescriptions en matière de licences, lesquelles désavantagent les firmes étrangères. Dans le cadre des désavantagent les firmes étrangères. Dans le cadre des

L'adoption de plus en plus répandue d'une culture commerciale dans ce secteur est un développement encourageant. Le déclin progressif des anciens monopoles ou para-monopoles d'entreprises de télécommunications créera de nouveaux débouchés pour les fournisseurs étrangers de matériel. L'annonce récente de l'établissement d'une troisième entreprise nationale dans une tentative de favoriser la concurrence se veut un pas vers la déréglementation et la libéralisation de ce secteur.

Le secteur chinois des services de télécommunications est resté au premier plan des négociations bilatérales que le Canada a tenues avec la Chine au sujet de son accession à l'OMC. Le Canada veillera de près à la mise en oeuvre des engagements pris par la Chine dans ce secteur en vertu de l'AGCS, ainsi qu'au traitement accordé aux sociétés canadiennes déjà implantées sur le marché chinois.

Le gouvernement chinois a récemment annoncé qu'il interdisait aux investisseurs étrangers de s'associer à des fournisseurs de services Internet et à des fournisseurs de contenu de sites Internet. Face aux réactions qu'a provoquées cette annonce chez les sociétés étrangères qui ont déjà investi dans ce secteur, la Chine s'est engagée à examiner la possibilité d'autoriser les entre-engagée à examiner la possibilité d'autoriser les entre-prises étrangères à investir dans ce secteur.

Papier Journal

5 p. 100 au cours de sa période de transition. dès son accession à l'OMC, droit qu'elle abaissera à remplacer son droit variable par un droit de 15 p. 100 papier journal produit en Chine. La Chine a accepté de importé s'est vendu à un prix inférieur à celui du mondiaux, par suite de laquelle le papier journal chute brutale des prix du papier journal sur les marchés Iluctuations de prix et a été adopté en réaction à la de compenser les pertes de revenus découlant des importations à bas prix. Ce taux variable a pour but les importations de grande valeur à 45 p. 100 pour les les taux de droits pourraient varier de 3 p. 100 pour de base étant fixé à 550 \$US la tonne. D'après ce tarif, proportionnel au prix du produit importé, le montant sur le papier journal, dont le montant est inversement En 1997, la Chine a imposé un nouveau droit variable

En juin 1999, la Chine a décidé d'imposer des mesures antidumping sur le papier journal en provenance du Canada, des États-Unis et de la République de Corée.

l'équité et la transparence dans l'administration du système des contingents tarifaires de la Chine.

Le Canada a également réclamé de la Chine qu'elle s'engage à mettre fin à certains programmes de subventionnement qui favorisent des industries spécifiques et créent des distorsions sur les marchés en permettant aux entreprises chinoises de pratiquer des prix plus faibles. De même, nous considérons comme inacceptables des subventions à l'exportation accordées par la susceptibles d'être vendus à des prix plus faibles que susceptibles d'être vendus à des prix plus faibles que la normale et d'affaiblir déloyalement la part des exportateurs canadiens sur le marché international.

Pour les fournisseurs canadiens de services, la Chine constitue un marché potentiel immense et en plein essor. Aussi le Canada s'est-il employé, dans le cadre du processus d'accession de la Chine, à assurer la transparence et l'équité des diverses procédures et conditions auxquelles doivent se soumettre les fournisseurs étrangers de services pour faire des affaires en Chine. Des progrès considérables ont été réalisés à cet égard au cours de la dernière année.

La Chine accorde une grande importance à son accession à l'OMC, et les dirigeants du pays ont délibéré intensément de ce projet ces dernières années. Dans l'optique de protéger et de promouvoir ses consice dérables intérêts commerciaux et investissements dans ce pays, le Canada serait ravi que la Chine se joigne à l'OMC aussitôt que possible. Cependant, la priorité du Canada consiste à veiller à ce que la Chine adhère à l'OMC dans les bonnes conditions et d'une manière qui respecte l'intégrité de l'OMC et d'un système commercial multilatéral transparent et basé sur des règles.

DIFFICULTÉS D'ACCÈS À CERTAINS MARCHÉS

Matériel et services de télécommunications

Le matériel canadien de télécommunications se vend bien en Chine. Toutefois, le processus d'appel d'offres et d'acquisition dans ce secteur est source de préoccupation, puisque le ministère de l'Industrie de l'information a parfois invité publiquement les acheteurs de produits de télécommunications à favoriser les fabricants locaux. Certains indices donnent à penser que les exportateurs devront peut-être composer avec des obstacles créés par des normes qui ne s'appliquent pas aux produits locaux.

Accession à l'OMC

En 1986, la Chine a fait connaître son intention d'adhérer à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, mais n'a pas réussi à remplir les conditions à temps pour être partie à la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995. Depuis lors, la chine cherche à devenir membre de l'OMC. Lorsqu'il entrera en vigueur dès l'accession de la Chine à l'OMC, l'accord bilatéral conclu entre le Canada et la Chine en novembre 1999 abaissera d'une moyenne de 12,5 p. 100 à une moyenne de 12,5 p. 100 produits canadiens prioritaires, dont les exportations étaient évaluées à 3,7 milliards de dollars en 2000, et ce, étaient évaluées à 3,7 milliards de dollars en 2000, et ce, sur une période d'environ deux ans et demi.

Après avoir mis au point cet accord bilatéral, le Canada a tourné son attention en 2000 vers les négociations du Groupe de travail de l'accession de la Chine. Bien qu'aucune disposition particulière du Protocole d'accession ne soit considérée définitive avant que toutes les questions en suspens aient été résolues, les négociations ont bien progressé au cours de l'année, et la Chine a pu mieux comprendre ce qu'impliquait son adhésion à l'OMC.

Le régime commercial actuel de la Chine pose de réels défis systémiques pour les sociétés canadiennes. La transparence des règlements et du processus décisionnel laisse à désirer, tout comme l'impartialité et l'indépendance des organes judiciaires chargés d'examiner les décisions émanant des régulateurs du commerce et de l'investissement. Les lois et règlements se rapportant au l'investissement. Les lois et règlements se rapportant au commerce divergent souvent d'une région à une autre en raison de la décentralisation accrue des pouvoirs administratifs. En 2000, le Canada a tenu un rôle important au sein du groupe de travail chargé d'inclure ces questions dans le Protocole d'accession de la Chine.

D'autres aspects plus tangibles du régime commercial de la Chine ont fait l'objet d'un examen lors des négociations du groupe de travail l'an dernier. Bon nombre d'entre eux ont trait aux politiques chinoises qui réservent aux entreprises étrangères et nationales un traitement différent, contrevenant ainsi au principe un traitement différent, contrevenant ainsi au principe entités commerciales. Aussi le Canada continue-t-il par exemple à presser la Chine d'apporter des changements atructurels à son système d'évaluation de la conformité, en vertu duquel les importations étrangères et les produits nationaux sont évalués par des organismes tout duits nationaux sont évalués par des organismes tout à fait distincts. Une autre priorité a été d'améliorer à fait distincts. Une autre priorité a été d'améliorer

des préoccupations que suscitait l'accessibilité du marché de la Chine et de formuler son opinion sur l'expansion économique, sur l'importance de la transparence et sur la nécessité de fonder une économie de marché sur des règles.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de la Chine sur la scène mondiale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques, tant mondiales que régionales.

En février 2001, le premier ministre a dirigé la plus importante mission d'Équipe Canada en Chine jusqu'ici. Cette mission, à laquelle ont participé plus de 600 gens d'affaires ainsi que 8 premiers ministres provinciaux et canadiennes dans 9 secteurs économiques clés : technologies de l'information et des communications; nologies de l'information et des communications; agriculture et agroalimentaire; matériaux, produits et services de construction; industries et technologies et nontronnementales; transport; ressources et technologies énvironnementales; transport; ressources et technologies ét services de santé; services financiers; technologies et services en matière d'éducation; et tourisme.

Cette deuxième visite d'Équipe Canada en Chine a nettement démontré la détermination à long terme du Canada de faire des affaires avec ce pays. La présence du premier ministre ainsi que de dirigeants provinciaux et territoriaux a facilité l'accès des gens d'affaires canadiens aux principaux décideurs économiques chinois dans trois marchés régionaux, et elle a favorisé un environ-nement plus transparent en matière de commerce et d'investissement. La mission a permis aux entreprises canadiennes de conclure des ententes valant 5,7 mil-liards de dollars.

Malgré les débouchés qu'offre la Chine, un certain nombre de grands problèmes et de pratiques génent l'accès intégral du Canada à ce marché. Les sociétés canadiennes ne doivent pas oublier que la Chine est constituée de nombreux marchés régionaux distincts, comparables à ceux des États-Unis ou de l'Union européenne, chacun fonctionnant et évoluant selon un mode distinct et parfois autonome. Certains éléments de l'ancienne économie planifiée demeurent cependant, de l'ancienne économie planifiée demeurent cependant, un rôle clé, parfois décisif, dans certaines activités un rôle clé, parfois décisif, dans certaines activités économiques ou projets de grande envergure.

Le Japon impose peu de restrictions formelles aux IED et il cherche maintenant à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions à caractère juridique qui touchent des restrictions à caractère juridique qui investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf pour certains secteurs réglementés. Cependant, les obstacles atructuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une atructure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'oeuvre, les règlements rigoureux en matière de faillites et un manque de transparence financière, les règlement s'établissement et l'acquisition d'entreprises.

CHINE ET HONG KONG

CHINE

Aperçu

La République populaire de Chine (excluant la Région administrative spéciale de Hong Kong) se classe au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada. En 2000, les exportations totales canadiennes à destination de la Chine se chiffraient à 3,7 milliards de dollars, en hausse de 39,3 p. 100 par rapport à 1999. La valeur totale des importations de marchandises s'élevait à 11,3 milliards de dollars, soit une augmentation de 26,4 p. 100 par rapport à 1999.

Avec près du quart de la population mondiale et une classe moyenne en expansion, la Chine est un marché de consommation très prometteur. Le mode de vie de plus en plus occidentalisé de la classe moyenne urbaine et l'assouplissement des politiques du gouvernement chinois rendent ce marché encore plus attirant pour le Canada.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine suivent une procédure formelle de consultation pour examiner les questions d'intérêt commun qui se rapportent à l'expansion économique, au commerce et à l'investissement. Lors de sa 16' session, tenue en avril 2000 à Ottawa, le Comité économique et commercial conjoint a veillé à ce que le Canada soit en mesure de faire état a veillé à ce que le Canada soit en mesure de faire état

des restrictions quant aux types de conseils qu'ils peuvent prodiguer. Le Canada continue d'exhorter le Japon à supprimer les restrictions relatives aux partenariats entre avocats étrangers et japonais et à restrictions entre avocats étrangers et a abolir également les restrictions auxquelles sont soumis les avocats étrangers dans la prestation de conseils juridiques en droit de leur pays ou d'un pays tiers où ils ont compétence.

INVESTISSEMENT

L'investissement canadien direct au Japon accuse du les industries japonaises prospères. du processus de mondialisation qu'ont réussi à opérer auparavant à leur siège social du Japon, ce qui témoigne Nord, qui assument la responsabilité qui incombait souvent des filiales japonaises établies en Amérique du plus courants. Ces décisions d'investissement émanent riats stratégiques et les coentreprises sont de plus en investissements, les petits investissements, les partena-Si les installations nouvelles attirent encore les gros ser maintenant aux industries de haute technologie. attiré les investisseurs, mais ceux-ci semblent s'intéresdes ressources et de la fabrication lourde ont toujours rapport aux dix années précédentes). Les industries japonais des Finances (en hausse de 1 à 2 p. 100 par hauteur de 3,7 p. 100 en 1999, selon le ministère à l'investissement japonais direct à l'étranger, soit à contribue que pour une portion relativement mineure la concurrence sur le marché mondial. Le Canada ne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à japonais au Canada permet à l'industrie canadienne plus de 52 000 emplois au Canada. L'investissement établies dans plus de 740 endroits et contribuent pour de 440 filiales canadiennes de sociétés japonaises sont l'Union européenne) avec 6,3 milliards de dollards. Plus direct (IED) au Canada (derrière les Etats-Unis et Le Japon est la troisième source d'investissement étranger

L'investissement canadien direct au Japon accuse du retard par rapport à celui d'autres pays de l'OCDE, même si d'importants investissements ont été faits ces deux dernières années. La réforme réglementaire du secteur financier japonais et la consolidation des comptes devraient cependant accroître la transparence en matière de finances et encourager l'investissement canadien au Japon. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de haute technologie, apécialement dans les secteurs de haute technologie, duoique la croissance de l'investissement canadien direct n'ait jusqu'ici profité qu'aux grands centres urbains.

Assurances

Dans le marché japonais de l'assurance, les institutions financières du secteur public tel que le système d'assurance postale (connu sous le nom de Kampo) jouent un rôle important. À la lumière des projets visant à élargir la gamme des produits de Kampo, le Canada est d'avis que les institutions du secteur public ne devraient pas manière qu'elle posent une concurrence directe aux manière qu'elle posent une concurrence directe aux assureurs privés. Les fournisseurs d'assurance étrangers devraient être consultés au sujet de pareille expansion. De même, les institutions publiques devraient soutenir la concurrence sans nuire au secteur privé, par des garanties de l'État par exemple.

Si la modification récente des méthodes comptables des assureurs-vie devraient être améliorées. L'incertitude que ressent à l'heure actuelle le public japonais quant à l'avenir de l'industrie de l'assurance-vie est en partie attribuable à l'inquiétude qui entoure la solidité financière des sociétés de cette industrie. L'Agence des services financiers devrait s'efforcer de produire des comptes rendus exacts pour que le public soit bien informé de la sûreté de ses polices d'assurance. De plus, l'Agence devrait définir clairement le niveau de protection des devrait définir clairement le niveau de protection des titulaires de police dans l'éventualité d'une faillite.

Services juridiques

assujettis, contrairement à leurs homologues japonais, à étrangers ne peuvent engager d'avocats Japonais et sont le champ d'activité. De plus, les cabinets d'avocats partenariats, mais en circonscrit très rigoureusement système de coentreprises spécifiques qui autorise ces l'exception des coentreprises établies dans le cadre du coentreprises entre avocats Japonais et étrangers, à étrangers interdit explicitement les partenariats et les appel à des services à l'étranger. La loi sur les avocats limité et les entreprises basées au Japon font souvent coentreprises spécifiques, le savoir-faire au Japon est raison de la nature restrictive du système japonais de japonais (bengoshi) et étrangers (gaiben). Toutefois, en raient être fournis en collaboration avec des avocats règles de la diligence raisonnable. Ces services pourinter-juridictionnelles propres à assurer le respect des services juridiques spécialisés en matière de questions japonaise, ont suscité une vive demande pour des acquisitions, ainsi que la réforme de la réglementation La mondialisation, la multiplication des fusions et des

Le secteur financier du Japon est dominé par les banques. Afin de diversifier l'intermédiation bancaire, le gouvernement a pris des moyens pour établir des règles équitables pour les banques, les compagnies d'assurance et les sociétés de valeurs et de placements. L'efficacité et la transparence du système financier en seront accrues, dans la mesure où le Japon sera capable de stimuler une culture de l'épargne. Les autorités japonaises devraient veiller à renforcer le rôle des épargnants, par exemple en instaurant des régimes de retraite à cotisations définies et fiscalement avantageux, et en éliminant l'obligation et facalement avantageux, et en éliminant l'obligation le placement.

Les sociétés canadiennes ont fait état de problèmes dans le secteur des services financiers, et ont signalé que le Japon ne devait plus recourir aux garanties de prêts par l'État pour encourager l'établissement du prix du risque de crédit dans l'industrie, qu'il devait favoriser le transfert des épargnes des banques au marché des valeurs, et qu'il devait mieux protéger les investissements étrangers, notamment dans les cas où le partenaire local d'une notamment dans les cas où le partenaire local d'une entreprise étrangère ferait faillite.

Banques

L'annonce du décloisonnement des activités des institutions financières fournissant plus d'un service financier (ce serait le cas d'une banque qui se livre à des activités bancaires et au commerce des valeurs) est un pas positif, qui permettra aux groupes financiers de centraliser certaines de leurs activités et, ainai, de bénéficier d'économies d'échelle. Les institutions financières canadiennes craignent toutefois qu'en raison de leur présence relativement faible au Japon, le coût additionnel que représente encore le cloisonnement de certaines activités constitue pour elles un fardeau excessif. Les nouvelles règles devraient donc tenir compte de la nécessité de contenir les coûts des petites institutions.

Sociétés de valeurs et de placements

Les institutions financières canadiennes estiment pouvoir tirer profit de nombreuses possibilités dans le domaine de la gestion des fonds et du courtage des valeurs. Cependant, si les coûts d'inscription des fonds semblent élevés par rapport à ceux d'autres pays, ils pourraient étre réduits par une rationalisation accrue de la réglementation. En outre, les autorités devraient effectuer un examen approfondi de leur système d'information sur les sociétés de placement, pour simplifier mation sur les sociétés de placement, pour simplifier diffusion électronique.

Le Canada exhorte le Japon à continuer de réduire les tarifs d'interconnexion en adoptant la méthode du coût marginal à long terme, laquelle favorise le jeu de la concurrence des droits d'interconnexion. Le Canada se préoccupe également de l'autonomie de l'organisme de réglementation et suit de près toute modification apportée à son rôle du fait de l'intégration de l'ancien ministère des Postes et Télécommunications au grand ministère responsable des affaires générales, par suite de la réforme administrative mise en oeuvre le 6 janvier 2001.

Services financiers

favoriser un système financier plus efficient et plus solide. de réforme et de déréglementation ne pourront que sur l'assurance-dépôts. Des mesures supplémentaires (1et juin 2000) ainsi que l'élaboration de projets de loi l'adoption de la loi sur les compagnies d'assurance jugue des fonctions d'orientation et de surveillance, création de l'Agence des services financiers, qui conpour réduire le volume des prêts non productifs, la secteur financier en 2000, signalons les efforts déployés Au nombre des autres développements survenus dans le produit un énorme intérêt pour le commerce en direct. jeu de la technologie du commerce électronique, a sions des valeurs mobilières fixes, ainsi que l'entrée en financiers. L'abolition, en automne 1999, des commisdébouchés aux entreprises canadiennes de services le secteur financier du Japon offre maintenant plus de le biais de la déréglementation et de la restructuration, Dans la foulée de la profonde réforme qui s'opère par

a cette amelioration. de « lettres de non-intervention » devrait contribuer manière transparente; la mise en oeuvre du système prendre d'autres mesures pour réglementer de bienvenue, l'Agence des services financiers devrait antérieure et que sa nouvelle orientation soit la récemment délaissé sa méthodologie administrative à la réglementation. En outre, bien que le Japon ait ou des associations de l'industrie proposent d'apporter des changements que l'Agence des services financiers devraient être consultées systématiquement à propos exemple. De plus, les institutions financières étrangères le cas des normes comptables des assureurs-vie, par reconnus, mais d'autres changements s'imposent, dans market) et des principes comptables généralement méthode dite de l'évaluation au marché (mark-tocomptables s'améliorent, du fait de l'adoption de la demeure une source de préoccupation. Les normes Le degré de transparence du secteur financier japonais

dégradation et la vente. Le Canada continuera à demander des précisions aux autorités japonaises quant à la raison pour laquelle elles considèrent le combustible en poudre sans fumée plus dangereux que ne le font les autres pays.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, celui des services en particulier. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui bénéficieraient aussi d'une réforme de la réglementation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone (NTT). Le Canada continue à suivre de près la mise en oeuvre des engagements que le Japon a pris dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services de télécommunications de base et se réjouit que le Japon projette de réduire les tarifs d'interconnexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau nexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau local de NTT et du réseau étendu.

propriétés immobilières et foncières du domaine public. la construction et l'expansion de l'infrastructure sur des possédées et gérées par les services publics, et en facilitant pris les droits de passage) aux terrains et installations nouveaux réseaux en assurant l'accès équitable (y comsans fil); et capacité des nouveaux venus de bâtir de et NTT DoCoMo sur le marché des télécommunications et NTT East sur le marché des communications locales, de services étendus NTT Communications, NTT West mentation des transporteurs dominants (le fournisseur de l'Intérrieur et des Postes et Télécommunications; réglenouveaux venus par le ministère de la Gestion publique, réseau; procédures de compte rendu imposées aux suivants: capacité des nouveaux venus d'accéder au les entreprises canadiennes en ce qui a trait aux points Plusieurs difficultés ont cependant été signalées par

faciliteront la révision des normes relatives aux matériaux de construction (bois scié pour charpente, bois classé par contrainte mécanique, bois d'ocuvre lamellé-collé, produits pour panneaux, etc.), et ce, de manière à tenir compte des méthodes d'essai canadiennes et des normes internationales. Ces données porteront, par exemple, sur la flache et le nocud, les émanations de formaldéhyde, la flache et le nocud, les émanations de formaldéhyde, etc. Le Canada continue à insister pour que les normes etc. Le Canada continue à la performance.

Critères de performance du bois d'oeuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle (zairai) qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'oeuvre tsugi, mais tiennent aussi compte des caractéristiques d'autres essences, la pruche, par exemple.

Loi sur l'assurance de la qualité des habitations

La loi sur l'assurance de la qualité des habitations instaure une garantie obligatoire de dix ans ainsi qu'un système d'indication facultative de la performance des nouvelles habitations. Le Canada encourage le Japon à autoriser les organismes étrangers à évaluer les caractéristiques de performance et cherche à faire en sorte que les critères et les moyens d'obtenir la preuve requise de performance n'entraînent pas des coûts tels qu'ils décourageraient les PME d'affronter la concurrence sur le marché japonais. Le Canada continue également à exhorter le gouvernement japonais à adopter les procècures internationales pour mettre les méthodes à l'essai.

AUTRES PRODUITS

Combustible en poudre sans fumée

Le Canada a également des réserves quant à la classification du combustible en poudre sans fumée que le spon importe du Québec depuis 1991 et qui sert essentiellement d'agent propulsif pour les feux d'artifices. Le combustible en poudre sans fumée est classé par les Nations Unies dans la division 1.3C (risque mineur), mais le Japon le considère comme la poudre noire dans la division 1.1A (risque d'explosion en masse), ce qui accroît sensiblement les contraintes pour l'importation, accroît sensiblement les contraintes pour l'importation, l'inspection, les tests de l'entreposage, la distribution, l'inspection, les tests de

Par conséquent, les importations d'épinette-pin-sapin, des matériaux de construction clés, sont assujetties à des droits allant de 4,8 à 6 p. 100, tandis que le bois de pruche importé pour les mêmes fins n'est assujetti à aucun droit. Le Canada considère que les droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin constituent une question prioritaire et il cherchera à approfondir la question, surtout dans le cadre de nouvelles négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Restrictions visant la construction de structures en bois à trois étages

Bien que la construction de structures en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits importants de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent sérieusement l'utilisation de structures en bois à trois étages dans les quasi-zones d'incendie. La grandeur des étages dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions et il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions et il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions péciales, telles que les hôtels.

normes de performance. propriété et les calculs de distance limitative, sur des protection contre les incendies, les retraits de limite de à exhorter le Japon à fonder cette loi, qui régit la et de lutte contre les incendies, le Canada continue conception des bâtiments, de prévention des incendies économique. Etant donné les nouvelles techniques de en bois et rendant la construction de celles-ci moins normatits, limitant ainsi la construction de structures de cette loi qui ont trait aux incendies demeurent du bâtiment. En conséquence, de nombreux aspects par les modifications apportées à la loi sur les normes normes s'appliquant aux incendies n'ont pas été touchés incendies. La plupart des codes de prévention et des l'approche Japonaise aux codes de prévention des L'un des principaux obstacles de la réforme réside dans

Révision des normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système JAS, les normes spécifiques font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue à collaborer avec le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches dans diverses l'Agriculture, des Forêts et des Péches dans diverses l'Agriculture, des Forêts et des Péches dans diverses l'Agriculture, des Forêts et des Pour recueillir les données qui

rer en reconnaissant mutuellement leurs normes, en mettant en commun leurs données d'essai pour les matériaux de construction et en effectuant des examens conjoints des méthodes de construction.

au feu. internationales applicables aux essais de réaction acceptés à l'échelle internationale ainsi que des normes administratifs relatifs à la prévention des incendies Canada souhaiterait aussi qu'il adopte des procédés prescrites dans la loi sur les normes du bâtiment. Le ailleurs le Japon à supprimer les limites de grandeur de la qualité des habitations. Le Canada exhorte par d'approbation en vertu de la nouvelle loi sur l'assurance étrangers de devenir des organes reconnus d'évaluation et soient transparents et pour permettre aux organismes veiller à ce que les méthodes et les critères d'essai révisant les codes de prévention des incendies pour les constructions à ossature en bois, par exemple, en le Canada s'efforce d'éliminer d'autres restrictions sur de matériaux de construction. Plus particulièrement, logements et pour faciliter les exportations canadiennes bâtiment pour aider le Japon à améliorer la qualité des le Japon au sujet de la révision du code japonais du Le Canada poursuivra ses consultations bilatérales avec

Organismes d'homologation enregistrés et organismes de classification enregistrés

ligneux. et d'OCE ce qui facilite l'accès au marché des produits diens peuvent done maintenant obtenir le statut d'OHE ces équivalences en mars 2001. Les organismes canaà des consultations approfondies, le Canada a obtenu les « équivalences » relatives aux produits ligneux. Suite En 2000, le Canada a demandé au MAFP de confirmer agricoles japonaises) à ceux qui satisfont aux normes. inspecter les produits et appliquer le sceau JAS (normes d'OHE et d'OCE, les organismes étrangers pourront équivalent. Ainsi, dès qu'ils auront obtenu le statut possède un système d'évaluation de la conformité et d'OCE pourvu qu'il soit établi que le pays étranger organismes étrangers à demander le statut d'OHE de sa loi sur les normes agricoles, laquelle autorise les En juin 2000, le Japon a mis en oeuvre la modification

Droits de douane appliqués au bois d'oeuvre d'épinette-pin-sapin

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'oeuvre, quel que soit l'usage auquel il est destiné.

qu'un essai commercial aura eu lieu au début de 2001. l'exécution du nouveau traitement thermique, dès fonctionnaires du MAFP ont été invités à assister à ont fourni au MAFP l'information réclamée. Les (Association canadienne des producteurs de foin), scientifique de la Canadian Hay Association les dirigeants de l'ACIA, de concert avec le comité demandé d'autres données d'essai. En novembre 2000, en juin 2000, les experts techniques du MAFP ont traitement thermique. Lors de l'examen des résultats résultats des tests effectués à l'aide du protocole de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) les PACIA a présenté au ministère japonais de économique que la fumigation. Au début de 2000, de traitement thermique, considéré comme plus dienne du foin tient à faire approuver le protocole Hesse, également un parasite du riz. L'industrie cana-

Bovins de reproduction

En septembre 2000, le MAFP a proposé des modifications aux prescriptions en matière de santé animale dans le contexte de l'exportation d'animaux vivants au Japon, dont la date d'entrée en vigueur était prévue comportaient des exigences très atrictes, l'ACIA a avisé le MAFP en novembre 2000 que le Canada ne serait pas en mesure d'homologuer ses bovins de reproduction destinés à l'exportation au Japon dans les conditions proposées. Les États-Unis et l'Australie ont également proposées. Les États-Unis et l'Australie ont également même impossibilité. En décembre 2000, le MAFP a fait savoir au Canada que le Japon avait suspendu indéfinisavoir au Canada que le Japon avait suspendu indéfinitation la mise en oeuvre des nouvelles dispositions.

Matériaux de construction et logement

Ces deux dernières années, les modifications à la loi sur les normes du bâtiment qui avaient pour objet d'instaurer des normes du bâtiment axées sur la performance (plutôt que des normes de prescription) et la mise en oeuvre d'une modification à la loi sur les normes agricoles qui autorise les organisations étrangères à obtenir le statut d'organisme d'homologatirangères à obtenir le statut d'organisme de classification enregistré (OHE) et d'organisme de classification enregistré (OCE) ont été les résultats les plus notables des efforts de déréglementation entrepris par le Japon. Cependant, le Japon doit pousser davantage sa déréglementation et as libéralisation s'il veut que les déréglementation et as libéralisation s'il veut que les déréglementation et as libéralisation s'il veut que les deréglementation et as libéralisation s'il veut que les deréglementation et as libéralisation s'il veut que les consommateurs japonais et les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois puissent en profiter. À cette fin, le Canada et le Japon continuent à collabo-

Il est difficile pour l'instant d'évaluer l'incidence de ces mesures. Il reste encore beaucoup de questions à régler, dont la portée du système d'étiquetage, la mesure dans laquelle ce système sera appliqué aux nouveaux produits et s'il visera également d'autres récoltes génétiquement modifiées. Le Canada a fait part de ses préoccupations à l'égard de la position du Japon concernant l'étiquetage obligatoire d'une méthode de production et de transformation non liée au produit (par exemple, le Japon tient à appliquer un système production et de transformation non liée au produit (par exemple, le Japon tient à appliquer un système dit de « préservation de l'identité »), tant au niveau au commerce de l'OMC. Le Canada continuera à suivre cette question de près pour préserver l'accès des procette question de près pour préserver l'accès des procette question de près pour préserver l'accès des procette question de près pour préserver l'accès des produits alimentaires canadiens au marché japonais.

Nourriture pour poissons en contenants hermétiques

Le tarif douanier japonais permet l'importation en franchise de droits de nourriture pour poissons et autres animaux si celle-ci se trouve dans des « contenants hermétiquement clos ne pesant pas plus de 10 kilogrammes chacun ». Les contenants plus grands et ceux considérés comme non « hermétiques » sont baisse de 4 ¥ le kilogramme à compter du 1° avril baisse de 4 ¥ le kilogramme à compter du 1° avril « hermétique » est trop restrictive et qu'elle a pour « hermétique » est trop restrictive et qu'elle a pour effet d'assujettir inutilement les importations aux effet de douane.

Poivrons de serre

L'industrie canadienne des légumes de serre, plus spécifiquement celle de la Colombie-Britannique, commercialise ses produits au Japon, mais elle n'a pas réussi à obtenir accès au marché pour les poivrons de serre. En novembre 2000, l'ACIA a fourni aux autorités japonaises des données confirmant qu'aucune documentation ne fait état de la présence en Colombie-Britannique du parasite qui les préoccupe. Cela appuie la position du Canada voulant que la province de la Colombie-Britannique a le statut de zone exempte de parasites selon les normes de la Convention internationale pour la protection des végétaux.

uio

En décembre 1998, le Japon a approuvé un protocole en matière d'importation du foin fumigé en provenance du Canada. Le Japon craint l'entrée de la mouche de

est administrée présentement, cette mesure suscité beaucoup d'inquiétude chez les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fera partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de colza canola

élevés lors des négociations de l'OMC sur l'agriculture. veillera à négocier la réduction maximale de ces taux de produits connexes comme la margarine. Le Canada Japonaise de l'extraction de l'huile et de la fabrication 28 p. 100. Ces droits élevés visent à protéger l'industrie à l'huile de colza canola s'est maintenu entre 23 et l'équivalent ad valorem des taux spécifiques appliqués exemple, en raison du faible prix des produits en 2000, ainsi les réductions des taux de droits spécifiques. Par par les importations à moindre prix et amortissent producteurs nationaux contre la concurrence posée spécifiques protègent de manière progressive les ad valorem augmentent, et vice-versa), les droits (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents sont inversement proportionnels aux prix d'importation Comme les équivalents ad valorem des droits spécifiques Japon a abaissé ses droits spécifiques sur ces produits. commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le gramme. Depuis la conclusion des négociations droits de douane spécifiques, c'est-à-dire au kilo-Le Japon impose aux huiles à friture importées des

Étiquetage de produits alimentaires contenant des organismes génétiquement modifiés

A compter du 1^{et} avril 2000, le Japon exigera que les importations d'aliments contenant des organismes dérivés de la biotechnologie fassent l'objet d'un étiquetage obligatoire et d'une notification. Ces exigences s'appliqueront aux récoltes et aux produits alimentaires contenant des OGM qui auront été approuvés au préalable par le ministère de la Santé et du Bien-être. Dans le cas des aliments transformés, ces exigences ne par poids et aux ingrédients transformés, ces exigences ne s'appliqueront qu'aux trois premiers ingrédients classés par poids et aux ingrédients qui contribuent pour 5 p. 100 ou plus au contenu, également par poids. Les aliments pour lesquels il est impossible de mesurer scientifiquement la présence d'OGM seront exemptés scientifiquement la présence d'OGM seront exemptés (comme l'huile de colza canola).

- continuer de chercher à conclure un accord sur la totalisation et la sécurité sociale dans l'optique de réduire les coûts des contributions au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger dans les deux pays les droits des salariés à recevoir une pension;
- les organismes de réglementation continueront à collaborer dans des domaines tels que les produits pharmaceutiques, la biotechnologie et la politique de la concurrence, et à militer en faveur d'une plus grande collaboration en matière de réglementation dans des domaines tels que les instruments médicaux, les formalités douanières et les produits alimentaires.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 2000, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poisson vers le Japon ont représenté 2,6 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénêtrer davantage cet important marché et il se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage d'OGM et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. Dans de nombreux cas, le Japon soutient que ses politiques sont conformes aux engagements pris dans le cadre du Cycle d'Uruguay et que toute nouvelle réduction de droits ou concession touchant l'accès aux marchés sera envisagée dans le cadre des négociations marchés sera envisagée dans le cadre des négociations

Exportations d'huîtres vivantes

Le 6 juillet 2000, répondant à une demande spécifique, des producteurs d'huîtres de la Colombie-Britannique, les représentants de l'ACIA et le ministère japonais de la Santé et du Bien-être ont conclu une entente qui autorise l'exportation d'huîtres vivantes vers le Japon.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé de l'application par le Japon de la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc sous la forme de hausses du prix minimal à l'importation. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grave préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle

système d'évaluation de la conformité équivalent. En mars 2001, le Japon a conformité des produits canadien d'évaluation de la conformité des produits ligneux était équivalent au système japonais en vertu de la loi JAS.

- Conclusion d'un accord entre le Japon et le Canada autorisant l'exportation d'huîtres canadiennes vivantes vers le Japon.
- La réforme de la réglementation et la restructuration du secteur japonais des services de télécommunications ont occasionné une modeste réduction des tarifs d'interconnexion.
- Le Japon a remplacé son système d'évaluation et d'approbation des matériaux de construction régi par l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système autorisant les organismes étrangers d'évaluation et d'approbation reconnus.
- Le Japon a continué d'adopter de plus en plus de normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2001

- continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de colza canola), les aliments transformés, les produits forestiers (bois d'oeuvre d'épinettevre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les viandes rouges, le poisson, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir;
- continuer d'exercer des pressions pour faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires du Japon pour faciliter les exportations canadiennes agroalimentaires, les matériaux de construction et les services;
- continuer de participer au processus de consultation officielle du Japon et de cerner les obstacles réglementaires intérieurs qui enfreignent la croissance économique et entraînent des coûts additionnels pour les entreprises et les consommateurs, et recenser plus particulièrement les règlements et les normes qui s'écartent tellement des normes internationales que les produits doivent être lourdement documentés et soumis à de nombreux tests additionnels (par exemple, les normes du Japon concernant les résines plastiques);

bilatérale pour trouver des moyens de renforcer le rôle que l'un et l'autre doit tenir dans l'expansion de leurs courants d'échanges commerciaux et d'investissements.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, et ce, aussi bien multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, la politique de la concurrence, l'administration douanière et, plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et sur la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication des produits pharmaceutiques.

commerciale. des moyens d'améliorer notre relation économique et entrepris des recherches et des analyses pour trouver japonais, de concert avec le secteur privé, ont aussi études et à ces efforts, les gouvernements canadien et les possibilités d'investissement. Pour donner suite à ces ont entrepris d'analyser les possibilités commerciales et C'est pourquoi les gens d'affaires canadiens et japonais n'exploitaient pas le plein potentiel de leur relation. conclusions indiquaient que le Canada et le Japon études du secteur privé et d'autres rapports dont les Cette recommandation allait dans le même sens que les travail qui seraient chargés d'étudier cette possibilité. proposé la création dans les deux pays de groupes de accord de libre-échange entre le Canada et le Japon et a entreprises les démarches nécessaires pour conclure un gens d'affaires Canada-Japon a demandé que soient conférence, tenue à Tokyo en mai 2000, le Comité des gens d'affaires Canada-Japon. Lors de la dernière Tokyo en octobre 2000, et la Conférence annuelle des exemple le Forum annuel Canada-Japon, qui a eu lieu à privé visant à fortifier les relations commerciales, par Le Canada salue et encourage les initiatives du secteur

Résultats obtenus en 2000

- Entrée en vigueur du Protocole modifiant la Convention de 1986 entre le Canada et le Japon en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu.
- Le Japon a mis en oeuvre la modification de la loi sur les normes agricoles japonaises (JAS), laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'organismes d'homologation enregistrés et d'organismes de classification enregistrés pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un

L'ouverture de la section commerciale du consulat honoraire à Hiroshima en septembre 2000 est venue appuyer les activités mises en oeuvre pour donner aux Canadiens la possibilité de continuer à exploiter les nomination d'un attaché commercial à cette section nomination d'un attaché commercial à cette section donners au personnel du nouveau bureau les moyens de chercher de meilleurs débouchés pour le compte de chercher de meilleurs débouchés pour le compte d'entreprises canadiennes et locales désireuses de nouer d'entreprises canadiennes et locales désireuses de nouer de nouvelles relations d'affaires, les PME en particulier.

Pour appuyer nos eftorts, le testival « Pensez Canada 2001 » se déroulera d'avril à la fin de juillet 2001 dans tout le Japon et quelque 140 manifestations y seront organisées, dont des activités culturelles et commerciales, des activités axées sur les rencontres, la paix et la sécurité et d'autres activités d'information. Ces événements mettront en valeur notre culture, nos technologies, nos points forts traditionnels ainsi que le rôle que nous tenons dans le monde sur le plan de la rôle que nous tenons dans le monde sur le plan de la paix et de la sécurité et de la gestion de l'environnement.

Gérer la relation commerciale

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale, et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les normes sur tes matériaux de construction, l'environnement, le pourisme, les services aériens, les oléagineux et les transtourisme, les services aériens, les oléagineux et les transtourismes, les services aériens, les oléagineux et les transtourismes, les revoire relation économique et commerciale l'ampleur de notre relation économique et commerciale parec le Japon. En 2000, le Canada et le Japon ont avec le Japon. En 2000, le Canada et le Japon ont entrepris de revoir leurs mécanismes de consultation entrepris de revoir leurs mécanismes de consultation

fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commence à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie tout particulièrement. Une vingtaine de sociétés canadiennes de la technologie de l'information ont ouvert des bureaux au Japon ces deux dernières années, et la part des produits fabriqués et dernières années, et la part des produits fabriqués et dernières années, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Sur la lancée de la mission d'Equipe Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de concert avec les gouvernements provinciaux et territoriaux et avec l'appui de l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO), a tenu une série d'activités et de colloques promotionnels. Après avoir organisé pour les médias, les activités visaient principalement à pour les médias, les activités visaient principalement à promouvoir l'image de marque du Canada, initiative permanente destinée à actualiser l'image du Canada au Japon.

tiels a Tokyo, a Nagoya et a kyoto. de prendre contact avec quelque 600 partenaires potenen même temps ont permis aux entrepreneurs canadiens l'environnement et de la technologie sans fil organisées D'autres missions dans le domaine de la médecine, de Canada-West Business Forum qui se tenait à Kyoto. jumelage organisés dans le cadre du quatrième Kansai assister à des discours, à des colloques et à des séances de affaires, des universités et des gouvernements venaient plus tard, 110 Canadiens et 150 Japonais du milieu des l'information d'« Equipe Japon ». Quelques semaines dans le cadre de la mission sur les technologies de d'entrepreneurs Japonais et canadiens en octobre 2000 M. Hatakeyama, a mené une mission de jumelage technologie canadienne, le président de la JETRO, intérêt manifesté par les Japonais à l'endroit de la haute de haute technologie. De plus, répondant à l'immense réuni 26 sociétés canadiennes et 1 000 sociétés japonaises d'Osaka; cette manifestation commerciale de cinq jours a été tenu dans les missions canadiennes de Tokyo et activités. Un symposium sur la haute technologie a aussi d'ambassade s'inscrivait également dans le cadre de ces que de l'information sur le vaste éventail de nos services ciales de tous les secteurs prioritaires du Canada ainsi une mine de renseignements sur les capacités commer-La création d'un site Web en langue japonaise contenant

importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les logiciels, le matériel de télécommunications ainsi que les produits et services liés aux ressources naturelles et qui s'accèlère. Le Japon est pour sa part une source importante de placements de portefeuille au Canada, et les investissements canadiens directs au Japon contiet les investissements canadiens directs au Japon continuent à réagir favorablement à la déréglementation de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de ce marché.

diens un nouveau débouché d'importance. à prix concurrentiel, ce qui offre aux exportateurs canastimulé la demande à long terme de produits novateurs Au Japon, la reprise économique lente, mais soutenue, a dollars en services et importé pour 1,6 milliard en 2000. 10,4 p. 100. Le Canada a exporté pour 1,5 milliard de en 2000, après avoir enregistré une croissance de augmenter pour atteindre 16,6 milliards de dollars importations en provenance du Japon ont continué à 7 p. 100 pour représenter 9 milliards de dollars. Nos rythme prometteur et enregistré une croissance de 1990, nos exportations vers le Japon ont repris un de dollars. Après avoir reculé vers la fin des années la même période en 1999 pour atteindre 25,6 milliards avec le Japon a augmenté de 9,2 p. 100 par rapport à En 2000, l'ensemble de nos échanges de marchandises

l'incite à adapter ses produits à ce marché. de l'évolution des conditions du marché japonais et Plan d'action informe aussi l'industrie canadienne et de l'évolution des goûts des consommateurs. Le ture de l'économie, de la réforme de la réglementation l'éducation) par suite de la transformation de la strucnouvelles technologies énergétiques et l'électricité, et secteurs tels que l'environnement, l'aérospatiale, les nouveaux débouchés du marché Japonais (dans des médicaux. Le Plan d'action fait également ressortir les même que les produits de soins de santé et instruments gies de l'information, les matériaux de construction de l'agroalimentaire et la pêche, le tourisme, les technolodébouchés qui s'ouvrent dans cinq secteurs clés, soit de gouvernement collaborent pour tirer parti des Japon », les milieux d'affaires et tous les échelons Dans le cadre du « Plan d'action du Canada pour le

A l'appui des efforts mis en oeuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été

Achèvement d'un projet portant sur l'économie axée sur le savoir, qui préconise le recours au savoir comme facteur de production et l'action coopérative des économies membres.

beaucoup plus efficace au sein de l'APEC. stratégie de perfectionnement des ressources humaines Le Canada s'efforcera également de mettre au point une nécessaires à la croissance et à la prospérité régionales. d'accroître l'appui en faveur des réformes économiques un dialogue avec les organismes de la société civile, afin cret du public envers l'APEC, notamment en établissant projette de continuer à encourager l'engagement conpolitiques sociales et de l'adaptation structurelle. Il et le renforcement des capacités dans le domaine des à promouvoir le dialogue sur les questions de politique génératrices de synergie. En outre, le Canada continuera dans l'optique de cerner les questions convergentes la facilitation du commerce d'une manière intégrée, insister pour que l'APEC examine les divers aspects de canadiennes dans la région. Le Canada confinuera à cherchera à accroître les débouchés des entreprises par les dirigeants de l'APEC à Brunéi Darussalam et Cette initiative ira dans le sens des directives données appuiera la facilitation du commerce au sein de l'APEC. en vue de l'élaboration d'une initiative globale qui En 2001, le Canada continuera de déployer des efforts

Tous les documents de l'APEC sont disponibles dans Internet à l'adresse www.apecsec.org.sg

Le Canada possède son propre site sur l'APEC à l'adresse www.d/ait-maeci.gc.ca/canada-apec

NOdVI

Aperçu

Le Japon est le troisième partenaire commercial du Canada après les États-Unis et l'Union européenne, avec 2,2 p. 100 des exportations totales, et le troisième investisseur étranger direct en importance au Canada. Quant au Canada, il est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés tels que le bois d'oeuvre, les pâtes et papiers, les minéraux, la viande, le poisson, les céréales et les oléagineux, et les maisons préfabriquées. Si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de tions axées sur les ressources demeurent à la base de torte relation commerciale, le Canada est en train de devenir pour le Japon une source de plus en plus evernir pour le Japon une source de plus en plus

- Création du site Web BizAPEC.com, lequel fournit tout un éventail de sources d'information utiles pour les entreprises.
- Ouverture d'un dialogue sur les produits chimiques.
- Adoption d'un plan stratégique destiné à accroître la capacité des membres de l'APEC à mettre en oeuvre les accords de l'OMC.
- Elaboration d'un « carnet de route » pour la consolidation des marchés.
- Mise au point du plan directeur de l'APEC concernant les travaux à effectuer dans le secteur des services.
- Elaboration des Principes et particularités d'une bonne exécution des règlements techniques et des notes d'information.
- Elaboration d'une méthode d'évaluation et d'appréciation du degré de mise en oeuvre des Plans d'action collectifs du Sous-comité des procédures douanières de l'APEC.
- Elaboration d'un programme de facilitation de l'exécution destiné à aider les économies membres de l'APEC à mettre en oeuvre les initiatives convenues en matière d'énergie.
- Elaboration d'une politique générale de coopération en matière de normes d'efficience énergétique, et établissement d'un mécanisme destiné à favoriser l'adoption d'une approche par produit en vue de l'harmonisation accrue des procédures de vérification du rendement énergétique.
- Adoption des principes de l'APEC concernant l'interconnexion.
- Adoption des principes de l'APEC concernant les ententes en matière de facturation internationale des services Internet.
- Achèvement du projet de mise en oeuvre de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de l'APEC à mettre en application les dispositions de l'ACCOrd.
- Adoption de la Charte du tourisme de l'APEC.
- Production du rapport intitulé Les économies de l'APEC après la crise asiatique pour les économies de l'APEC financière asiatique pour les économies de l'APEC et les perspectives de croissance future des pays de la règion.

tirer parti des progrès de la technologie de l'information pour stimuler leur productivité et leur croissance et rendre les services accessibles à toute la communauté.

En prévision des prochaines négociations de l'OMC, les économies membres de l'APEC continueront de miser sur l'établissement de règles et la libéralisation comme atouts clés pour atteindre le but qu'il se sont fixé pour 2010/2020, soit un marché libre et ouvert pour le commerce et l'investissement. Pour y arriver, les dirigeants de l'APEC préconisent la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux ou régionaux dans les règles de l'OMC.

de dollars américains, pour un montant pouvant aller jusqu'à 29 milliards libéralisation contribueraient à l'expansion du PIB américains, tandis que les engagements en matière de montant pouvant aller jusqu'à 46 milliards de dollars permettraient d'accroître le PIB de la région d'un du commerce qu'avaient pris les membres de l'APEC conclusit que les engagements en matière de facilitation du commerce. Une étude récente, réalisée en 1999, qu'elles ont pris dans le domaine de la libéralisation tion des coûts et l'accroissement du PIB que ceux échanges mutuels auront plus d'incidence sur la réducqu'ont pris les économies membres pour faciliter leurs compte de l'APEC a conclu que les engagements du commerce. Une étude effectuée en 1997 pour le LAPEC s'attachera à étayer ses travaux sur la facilitation

Au nombre des aspects de la facilitation du commerce auxquels l'APEC s'intéresse activement figurent les normes, la conformité, les formalités douanières, la mobilité des gens d'affaires et le commerce électron-ique. Ses efforts continus faciliteront le commerce commercial plus stable et plus prévisible, et créeront de nouvelles occasions de former des réseaux et des partenariats. Le Canada a beaucoup contribué à faire avancer la question de la facilitation du commerce au sein de l'APEC en 2000, notamment en invitant des etin de l'APEC en 2000, notamment en invitant des experts de tous les pays membres à examiner les experts de tous les pays membres à examiner les

Réalisations de l'APEC en 2000

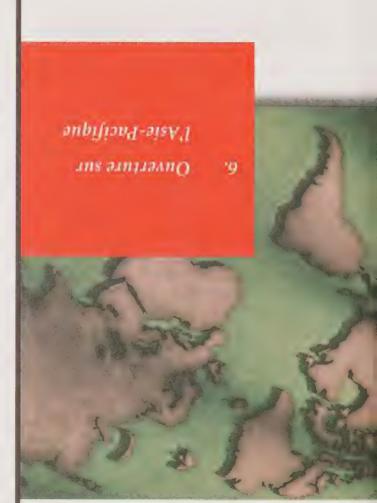
Elaboration et mise en oeuvre de Plans d'action individuelle électronique à l'aide de la technologie du Web pour rendre les Plans plus accessibles et plus utiles aux entreprises.

Соониклам Есомомідля Азіт-Расіядля

lancer un nouveau cycle de négociations en 2001. préoccupations de tous les membres de l'OMC, et de et assez général qui tiendrait compte des intérêts et des le plus tôt possible en 2001 un ordre du jour équilibré convenu de la nécessité de dresser et de mettre au point et les économies en développement. Les dirigeants ont plus particulièrement les économies les moins avancées possible dans l'intérêt de tous les membres de l'OMC, négociations de l'OMC soit engagé le plus rapidement ces derniers ont demandé qu'un nouveau cycle de Begawan, à Brunéi Darussalam, en novembre 2000, économiques de l'APEC qui s'est tenue à Bandar Seri publiée à la suite de la Réunion des dirigeants commerce multilatéral. Dans la déclaration qui a été informelles dans le but de consolider le système de et les dirigeants continueront à tenir des rencontres événements du commerce mondial. Les ministres Asie-Pacifique (APEC) a évolué au gré des commercial de la Coopération économique epuis sa création en 1989, le programme

oeuvre les accords de l'OMC. développement membres de l'APEC à mettre en qui augmentera la capacité des économies en oeuvre anticipée d'un plan stratégique de l'APEC dirigeants ont également recommandé la mise en préparatifs du nouveau cycle de négociations, les Rencontre ministérielle de l'OMC. Pour accélérer les les transmissions électroniques jusqu'à la prochaine moratoire sur l'imposition des droits de douane sur industriels et ont réitéré leur volonté d'appliquer le en s'attachant aux droits de douane sur les produits ministres de continuer à préparer le nouveau cycle auspices de l'OMC. Ils ont également demandé aux les services qui sont actuellement en cours sous les considérablement les négociations sur l'agriculture et Les dirigeants se sont aussi proposés de faire avancer

Les dirigeants ont aussi reconnu la nécessité de préparer les économies à recourir à la technologie pour récolter les fruits de la mondialisation et ont annoncé la mise en oeuvre d'un plan directeur qui devrait permettre aux peuples de toutes les économies de l'APEC d'avoir secès, individuellement ou collectivement, à l'information et aux services offerts dans Internet d'ici 2010. Les dirigeants ont en outre annoncé la mise en oeuvre d'un vaste plan d'action pour la nouvelle économie qui décrit les programmes qui aideront nos économie qui décrit les programmes qui aideront nos économies à



commerce international. gramme de stages pour les étudiants diplômés en du gouvernement et du secteur privé; et (3) un prod'Ottawa afin de répondre aux besoins à plus long terme dation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC renforcement des capacités institutionnelles par la fondans le cadre du processus d'accession à l'OMC; (2) le international afin de répondre aux besoins à court terme volets: (1) une aide technique en matière de commerce en matière de politique commerciale » comprend trois cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le participer de façon efficace au processus d'accession à l'Ukraine afin d'accroître la capacité de l'Ukraine de travaille de concert avec le ministère de l'Economie de de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC)

qui avait été posées et a mis à jour les renseignements concernant plusieurs secteurs et diverses politiques commerciales. La réunion du 12 juillet a marqué une étape importante dans l'avancement du processus est d'accession de l'Ulcraine à l'OMC, mais ce processus est loin d'être terminé, particulièrement dans les domaines des obstacles techniques au commerce, des mesures sanitaires et phytosanitaires, de la propriété intellectuelle et des procédures douanières.

bilatérales en vue de son accession. dans les négociations aussi bien multilatérales que qui concerne les progrès qui seront réalisés, en 2001, son accession à l'OMC, le Canada est optimiste en ce d'enthousiasme qu'a démontré l'Ukraine en 2000 pour tions et les services financiers. Étant donné le regain secteurs clés des services comme les télécommunicament que l'Ukraine prenne des engagements dans des l'importation de ces produits. Le Canada désire égalediennes et qu'elle abolisse les obstacles non tarifaires à l'exportation intéresse directement des entreprises canadouane auxquels sont assujettis plusieurs produits dont Canada souhaite que l'Ukraine abaisse les droits de poursuivra ces négociations bilatérales en 2001. Le pêche, les produits industriels et les services. Le Canada comme l'agriculture, le poisson et les produits de la en juillet et en décembre 2000, dans des secteurs avancé lentement, mais de sérieux progrès ont été faits pour les biens et services. Les négociations ont d'abord négociations bilatérales en matière d'accès aux marchés POMC, le Canada et ce pays ont entrepris, en 1997, des Dans le cadre du processus d'accession de l'Ukraine à

L'APIE signé par le Canada et l'URSS en 1989 ne donne aux investisseurs canadiens qu'une protection limitée lorsqu'on la compare à celle conférée par des accords plus récents du genre de l'ALENA. Les négociations entamées en janvier 1998 se poursuivent afin de conclure un nouvel accord qui instaurera des conditions plus favorables à une augmentation de l'investissement canadien.

THERMINE

Aperçu

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Ukraine, qui s'est chiffré à 148 millions de dollars en 2000, est en deçà de son potentiel, l'excédent commercial ukrainien atteignant 98 millions de dollars. En 1999, les investissements canadiens totalisaient environ 150 millions de dollars et se concentraient dans les secteurs suivants: énergie, construction et agroalimentaire. Une quarantaine d'entreprises canadiennes font des affaires en Ukraine; la moitié d'entre elles maintiennent une présence dans le pays.

Le gouvernement du Canada travaille à l'amélioration de l'accès au marché ukrainien et au développement du commerce et des investissements bilatéraux dans le cadre des négociations avec l'Ukraine sur son accession à l'OMC et de la Commission économique intergouvernementale bilatérale.

Accession à l'OMC

En 1993, l'Ukraine a demandé à accéder à l'OMC. Depuis, le Canada a souligné la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus membres de l'OMC ont choisi l'ambassadeur du membres de l'OMC ont choisi l'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, l'honorable Sergio Marchi, comme président du Groupe de travail de l'accession de l'Ukraine à l'OMC.

Lors de la dernière réunion de ce groupe de travail le 12 juillet 2000, d'importants progrès ont été réalisés dans plusieurs domaines et, en novembre 2000, l'Ukraine a fourni des plans d'action en matière de réglementation, a donné des réponses aux questions

produits agricoles et agroalimentaires, le poisson et les produits du poisson, les véhicules, le matériel pour aéronefs et le matériel de télécommunications. Il s'attend notamment à ce que la Russie consolide tous ses droits aux taux actuels ou à des taux inférieurs, à ce qu'elle se joigne à diverses initiatives zéro pour zéro convenues à l'OMC et à ce qu'elle offre un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

l'étranger et de présence commerciale dans ces secteurs. modes de fourniture transfrontières, de consommation à et des mesures discriminatoires en ce qui concerne les Il cherche aussi à obtenir la suppression des restrictions concernant l'environnement et les services de transport. vices financiers, les services de construction, les services base et les télécommunications à valeur ajoutée, les sertiques et les services connexes, les télécommunications de professionnels et autres, notamment les services informas'intéresse particulièrement aux secteurs des services l'établissement d'une présence commerciale, Le Canada concernant les déplacements temporaires de personnes et que la Russie prenne des engagements contraignants une offre révisée concernant les services. Le Canada veut décembre 2000 et en tévrier 2001, la Russie a soumis en la matière. Une réunion a ensuite été tenue en le Canada a entamé à Genève des discussions bilatérales concernant les services en octobre 1999. En mai 2000, La Fédération de Russie a présenté son offre initiale

INVESTISSEMENT

La protection des investissements canadiens en Russie reste une priorité pour le Canada, qui a des intérêts considérables dans ce pays, particulièrement dans les mines, le pétrole et le gaz. Le développement des ressources naturelles ainsi que d'autres formes de développement des infrastructures, des services et de l'industrie sont des domaines qui ont du potentiel pour les investisseurs canadiens.

Bien que le gouvernement russe ait déclaré qu'il jugeait prioritaire d'encourager l'investissement étranger, il s'est révélé difficile d'instaurer un climat d'investissement stable et attrayant. Les investisseurs sont actuellement aux prises avec de nombreux problèmes, tels que la criminalité et la corruption, les niveaux d'imposition, la complexité des lois et le flou qui les entoure, ainsi que l'absence de recours judiciaires efficaces pour régler les différends en matière d'investissement.

stratègique pour le développement des ressources. Il a aussi pressé la Russie de lever les nombreux obstacles administratifs au commerce et à l'investissement, et d'uniformiser l'application et l'exécution de ses lois et règlements.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et il mène des discussions bilatérales avec la Russie dans le but de faire avancer le dossier. Dans une déclaration conjointe du premier ministre Chrétien et du président Poutine publiée en décembre 2000, le Canada et la Fédération de Russie ont réaffirmé leur engagement d'interagir activement en ce qui concerne les questions relatives à l'accession de la Russie à l'OMC.

Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la bussie à l'OMC aux conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'accession de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. Bien que des progrès considérables aient été faits ces dernières années, la Russie a encore beaucoup à accomplir pour que son système commercial et économique astisfasse aux normes de l'OMC. Le Canada continuera satisfasse aux normes de l'OMC. Le Canada continuera ouvert, plus aûr et non discriminatoire pour les fourouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fourouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fourouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournaisseurs canadiens de produits et de services.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les droits de douane en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou qui se sont soldées par la présentation en l'an 2000 de deux offres révisées par la Russie. D'autres progrès ont été réalisés, principalement en ce qui a trait aux droits de douane visant les produits industriels, lors des deux séances de discussions bilatérales tenues en octobre et décembre 2000. Une offre révisée concernant les droits de douane a été offre révisée concernant les droits de douane a été poursuivent à un rythme accélèré. Le Canada veut des poursuivent à un rythme accélèré. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme bles actuellement ou qui pourraient le devenir, comme le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les

Pagroalimentaire et des matériaux d'habitation et de construction. Le gouvernement du Canada s'emploie à améliorer l'accès à cet important marché émergent principalement par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale (CEI) bilatérale, des négociations en vue de l'accession de la Russie à l'OMC et de la négociation d'un nouvel APIE.

Relations bilatérales

l'Ouest canadien et l'Extrême-Orient russe. promotion de liens économiques plus étroits entre et des télécommunications, de même que pour la CEI dans les secteurs de la sylviculture, de l'aérospatiale examine aussi des projets d'activités ponctuelles de la pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. On vaillent à améliorer les débouchés et l'accès au marché et la construction, les mines, l'Arctique et le Nord, tracentrés sur le pétrole et le gaz, l'agriculture, l'habitation M. Pierre Pettigrew. Des groupes de travail sectoriels, dirigée par le ministre du Commerce international, 2000, à Moscou, et la délégation canadienne était deux marchés. Elle a tenu sa dernière réunion en juin heurtent les entreprises canadiennes et russes sur nos matière de commerce et d'investissement auxquels se d'éliminer les sources de friction et les obstacles en canado-russe a été établie en 1995 afin de cibler et La Commission économique intergouvernementale

Les exportateurs canadiens doivent composer avec une multitude d'essais et de normes de certification avant que leurs produits puissent entrer en Russie. Il arrive fréquemment que, pour différents produits, il faille de multiples certificats de conformité (par exemple en matière d'incendie, de santé et de sécurité au travail), tous délivrés par des autorités réglementaires différentes est souvent difficile d'obtenir l'information publiée sur ces exigences. L'application inconsistante des procédures douanières et le manque de transparence au niveau des changements des droits de douane, des règlements, des droits et des licences d'exportation sont aussi mne source de difficultés pour les exportateurs et les une source de difficultés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Par l'intermédiaire de la CEI et d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada prône des réformes au code fiscal russe, des procédures pour le règlement des différends et l'exécution des engagements contractuels, et un cadre

Accords de reconnaissance mutuelle

et la Suisse. Commission européenne, et à l'ARM entre le Canada viennent s'ajouter à l'ARM entre le Canada et la commenceront au début de 2001. Ces trois accords d'instauration de la confiance planifiées dans les ARM embarcations de plaisance. Il est prévu que les périodes tabrication pour les produits pharmaceutiques; et des des instruments médicaux; des bonnes pratiques de d'électricité; de l'interférence électro-magnétique; technologies de l'information; de la sécurité en matière matériel de télécommunications; du matériel des réglementés. Ces accords couvrent les secteurs du l'évaluation de la conformité pour certains produits la Norvège portant sur la reconnaissance mutuelle de un même document) avec l'Islande, le Liechtenstein et Canada a signé trois accords bilatéraux (réunis dans d'inspection et de certification. En juillet 2000, le leur propre pays, aux prescriptions en matière d'essai, permet aux fabricants exportateurs de satisfaire, dans le commerce des produits réglémentés du fait qu'il Un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) favorise

FÉDÉRATION DE RUSSIE

Aperçu

haute technologie. moindre mesure, dans les services alimentaires et la ment dans les mines, le pétrole et le gaz et, dans une 1,25 milliard de dollars et était concentré principalement canadien direct en Russie était estimé à environ regain d'intérêt pour ce marché. En 1999, l'investissesignes de reprise que donne l'économie suscitent un préférant attendre la suite des événements, mais les teurs canadiens ont réduit leurs activités en Russie, 607 millions de dollars en 1999. La plupart des exporta-666 millions de dollars en 2000, comparativement à tions de marchandises russes au Canada ont été de en 1997, à 199 millions de dollars en 2000. Les importafaçon dramatique, passant de 379 millions de dollars canadiennes de marchandises en Russie ont chuté de Depuis la crise financière en 1998, les exportations

Sous le nouveau régime, l'économie russe montre des signes de reprise, bien que les réformes structurelles continuent à avancer lentement. La Russie restera un marché stratégique clé pour les industries canadiennes dans les secteurs de l'extraction des ressources, de

le cadre du Groupe de travail sur les marchés publics de l'OMC, en vue de réduire davantage encore ou d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation des cadres réglementaires des télécommunications en cours dans l'UE. Nous suivons avec intérêt la réalisation du dégroupement des lignes d'abonnés dans l'UE, problèmes ont été identifiés. En Allemagne, les coûts problèmes ont été identifiés. En Allemagne, les coûts de réglementation élevés, actuellement soumis aux tribunaux allemands, sont un sujet de préoccupation tribunaux allemands, sont un sujet de préoccupation pour les entreprises canadiennes; et les efforts faits par tribunaux allemands, sont un sujet de préoccupation bénéficie d'une considération spéciale pour ce qui est de la fixation de taux de connexion, s'ils devaient aboutit, créeraient un précédent malencontreux.

ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANCE

Le 9 octobre 1998, le gouvernement a annoncé l'ouverture de négociations en vue du libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE). L'AELE comprend l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. En 2000, le Canada a exporté pour I,3 milliard de dollars de marchandises et en a importé de cette région pour 5,9 milliards de dollars. En 1999, l'investissement étranger direct des membres de l'AELE au Canada était de 4,6 milliards de dollars; il était concentré dans les industries basées sur les ressources naturelles.

Cet accord de libre-échange portera probablement sur tout sur l'élimination des droits de douane visant les produits industriels. Il comportera une certaine libéralisation de l'agriculture et il instaurera un nouveau concept de coopération dans le domaine de la facilitation du commerce et de la politique de la concurrence. Il ne comprendra pas de nouveaux engagements dans des secteurs tels que les services, l'investissement et la propriété intellectuelle.

Les parties se sont entendues sur la plupart des questions. Par contre, la question du traitement des navires, des navires de haute-mer et des plates-formes de forage servant à l'exploitation du pétrole et du gaz en mer n'a pas encore été résolue.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE est requise pour maintenir l'accès au marché de l'Union européenne pour les pommes de terres de semence canadiennes. L'UE s'inquiète particulièrement du flétrissement bactérien et du viroïde de la filosité des tubercules.

Le Canada bénéficiait depuis longtemps d'une dérogation annuelle accordée à la condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et à la certification de zones exemptes de maladie à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick pour toutes les exportations à destination de l'UE.

allant de janvier à mars 2000. prévaloir de la dérogation pour la période d'expédition décision rendue par la Commission, l'Italie n'a pu se du-Prince-Édouard. Ayant tardé à mettre en oeuvre la 282 tonnes de pommes de terre de semence de l'Îlemembres à avoir recours à la dérogation; il a importé mars 2000, le Portugal a été le seul des quatre États tion. Pour la période d'expédition allant de janvier à ces quatre Etats membres à se prévaloir de cette déroga-Jusqu'à présent, l'Italie et le Portugal ont été les seuls de 31 mars 2001; du les décembre 2001 au 31 mars 2002). vier 2000 au 31 mars 2000; du 1er décembre 2000 au d'expédition des trois prochaines années (soit du 15 janpendant les saisons de commercialisation ou les périodes importer des pommes de terre de semence du Canada membres (l'Italie, le Portugal, la Grèce et l'Espagne) à 1999, l'UE a publié sa décision autorisant quatre États pommes de terre de semence canadiennes. En novembre de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

L'accès aux marchés de l'UE dans un certain nombre de secteurs intéressant les fournisseurs canadiens (dont le matériel et les services de télécommunications, le matériel de transport et les services publics d'électricité) reste bloqué. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnormes, à la certification, à la qualification professionnormes aux exigences de contenu national. Le Canada nelle et aux exigences de contenu national. Le Canada pour aut ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans pour autre ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans

qu'elle n'était pas fondée sur une preuve scientifique. La conclusion du groupe spécial a été confirmée par l'Organe d'appel de l'OMC en janvier 1998. L'UE devait se conformer aux rapports au plus tard en mai 1999, mais elle ne l'a pas fait.

Comme I'UE n'avait pas mis en oeuvre les décisions de l'OMC et comme elle n'avait pas proposé de mesures acceptables de compensation, en août 1999 le Canada a imposé des droits à titre de réforsion sur une liste de produits importés de l'UE, notamment la viande de boeuf, la viande de porc, les concombres et les connichons. Ces mesures resteront en vigueur aussi longtemps que l'UE n'aura pas mis en oeuvre les décisions de l'OMC, ou offert de mesures compensatoires satisfaisantes à titre provisoire, en attendant qu'elle mette en oeuvre lesdites décisions.

En mars 2001, I'UE n'ayant toujours pas mis en oeuvre les décisions de l'OMC, le Canada a décidé de maintenir ses mesures de rétorsion. Le Canada cherche toujours à obtenir un accès libre au marché de l'UE pour la viande de boeuf d'origine canadienne. Pour plus de renseignements: www.dfait-maeci.gc.ca/tnn-nac/dispute-f.asp#Hormones

Accord d'équivalence vétérinaire Canada-UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord sur l'équivalence vétérinaire qui régit le commerce des animaux vivants, du poisson et des produits du poisson. Cet accord établit un mécanisme permettant de reconnaître l'équivalence des mesures sanitaires du Canada et de l'UE et vise à faciliter le commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte a été formé pour mettre cet accord en oeuvre.

Ce comité a tenu sa deuxième réunion en octobre 2000, à Halifax. Ses membres ont convenu de poursuivre les travaux en vue d'établir une liste de marchandises reflétant les priorités communes pour lesquelles une approche concertée peut être suivie en matière d'équivalence. Un accord a également été conclu concernant les moyens à prendre pour améliorer les échanges d'information et les notifications. Il a aussi été convenu, de façon prioritaire, d'établir trois groupes été convenu, de façon prioritaire, d'établir trois groupes de travail techniques ayant pour thèmes l'audit/vérification, l'échange d'information et les notifications, l'échange d'information et les notifications, et l'équivalence.

donc pas de nature intergouvernementale, le rôle du gouvernement se limite à faciliter et à promouvoir leur combinaison.

RÉCLEMEUTATIONS SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES APPLIQUÉES ADX IMPORTATIONS

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, I'UE exige que les exportations canadiennes de bois d'oeuvre résineux, à l'exception du thuya géant, soient soumises à un traitement à la chaleur pour assurer la destruction du nématode du pin. Cette exigence a eu pour effet d'interrompre toute exportation de bois d'oeuvre résineux canadien non traité destiné à I'UE. Le Canada a indiqué à maintes reprises qu'il considère le traitement obligatoire à la chaleur comme une exigence excessive, étant donné le risque négligeable d'établissement du nématode du pin dans I'UE sous l'effet du commerce de bois d'oeuvre résineux canadien.

Au cours des années, le Canada a proposé d'autres mesures pour contrôler le nématode du pin tout en permettant le commerce du bois d'oeuvre non traité, mais l'UE n'a pas accepté les propositions canadiennes de mesures moins restrictives à l'égard du commerce. À la demande du Canada, des consultations dans le cadre de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998, mais la question n'est toujours pas résolue. Des fonctionnaires collances toujours pas résolue. Des fonctionnaires collaboreront avec des représentants de l'industrie et des provinces pour étudier les mesures à prendre.

Hormones du boeuf

En 1989, l'UE interdisait l'utilisation des hormones anabolisantes chez les animaux ainsi que l'importation de viande de ces substances. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction, invoquant qu'elle ne repose pas sur des études scientifiques et constitue dès lors une entrave injustifiée au commerce. L'innocuité des hormones anabolisantes a été confirmée par le Codex mones anabolisantes a été confirmée par le Codex plimentarius et par les examens scientifiques effectués par le Canada lui-même.

Le Canada et les Etats-Unis en ayant référé à l'OMC, un groupe spécial a conclu en août 1997 que l'interdiction de l'UE contrevenait à l'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, étant donné

biologique. Le Canada devrait pouvoir répondre à la première de ces exigences puisque la Norme canadienne pour l'agriculture biologique est en harmonie avec les normes internationales (ISO 65 et Codex Alimentarius). La seconde exigence n'est pas encore satisfaite puisque le Conseil consultatif canadien de la production défendant les intérêts des groupes de production et de défendant les intérêts des groupes de production et de certification biologique du Canada, n'a soumis que récemment as demande d'accréditation afin de devenir le premier organisme de certification accrédité par le le premier organisme de certification accrédité par le clusion de ce long processus n'est pas attendue avant clusion de ce long processus n'est pas attendue avant deux à cinq ans.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

Les discussions entre l'Union européenne et le Canada ont été entamées en 2000 afin d'étudier l'intérêt qu'ont nos fournisseurs de services professionnels respectifs à élaborer des ARM. À la suite des consultations nationales menées de part et d'autre, les architectes et les ingénieurs ont manifesté leur intention d'envisager des discussions en vue d'une entente. Ces professions possèdent une vaste expérience des deux marchés, s'intéressent de près à ceux-ci et sont déjà signataires s'intéressent de près à ceux-ci et sont déjà signataires s'onclu des accords de reconnaissance mutuelle avec conclu des accords de reconnaissance mutuelle avec leurs homologues de la France et du Royaume-Uni.

Les discussions entre les corporations professionnelles sont à leur début. Les deux parties se sont entendues pour échanger des renseignements concernant leurs régimes de réglementation respectifs sur des questions telles que l'accréditation, la délivrance de licences, les normes professionnelles et les procédures. Il s'agit d'une première étape essentielle à la pleine compréhension des points que leurs régimes ont en commun et des éléments qui les différencient. On s'attend à ce que les discussions se poursuivent jusqu'à la fin de 2001.

Le gouvernement du Canada encourage depuis longtemps les corporations professionnelles nationales et provinciales à s'engager dans la création d'ARM avec leurs homologues à l'étranger, de façon à améliorer leurs capacités d'exportation en matière de services sur les marchés étrangers. Parce que ces accords lient les associations professionnelles en question et ne sont

d'achat ou des organismes publics qui exigent que tous les produits portent l'étiquette prescrite en vertu d'un régime de certification donné, au détriment, sinon à l'exclusion, d'autres régimes ou moyens, probablement équivalents, représentent aussi des obstacles. Toutes les mesures exigeant que les produits forestiers portent une étiquette obligatoire indiquant des renseignements autres que le procédé ou les méthodes de production sont une source d'inquiétude pour le Canada.

Le Canada continuera à suivre de près l'accès aux principaux marchés des produits canadiens afin de veiller à ce que la certification y demeure une activité facultative et que des critères compatibles avec les valeurs forestières canadiennes soient utilisés pour l'évaluation des produits canadiens.

Certification des produits alimentaires biologiques

les produits biologiques canadiens. des problèmes d'accès aux marchés européens pour processus d'approbation au cas par cas a parfois créé Etats membres de l'UE appliquent cette exigence. Le concernant les organismes de certification. Les organiques répondent à la norme EN45011/ISO 65 exige que les responsables de la certification des produits législation de l'UE concernant les produits biologiques d'exporter leurs produits biologiques certifiés. La bres de l'UE pour obtenir, au cas par cas, l'autorisation doivent traiter séparément avec chacun des Etats mem-I'UE doivent être certifiées, et les exportateurs canadiens exportations de produits biologiques à destination de Canada fait actuellement partie du second groupe, ses de pays tiers ne figurant pas sur cette liste. Comme le autorisés à exporter leurs produits vers l'UE, et à partir à partir de pays tiers figurant sur une liste de pays UUE autorise l'importation de produits biologiques

Les exportateurs canadiens devront continuer de se conformer aux exigences des pays membres de l'UE en matière d'importation de produits biologiques tant que le Canada ne figurers pas sur la liste des pays tiers autorisés à exporter leurs produits vers l'UE, Pour figurer sur cette liste, le Canada doit être en mesure de démontrer que la « Morme canadienne pour l'agriculture biologique » récemment élaborée — ratifiée en trure biologique » récemment élaborée — ratifiée en répond aux normes de production biologique de l'UE ou à des normes équivalentes, et qu'il possède un ou à des normes équivalentes, et qu'il possède un ou sa crédité de certification pour l'agriculture organisme accrédité de certification pour l'agriculture organisme accrédité de certification pour l'agriculture

les exigences environnementales intérieures de l'Europe, ses valeurs et ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et il est préoccupé par le fait que le Programme fleur n'a pas été élaboré de façon transparente et engendre une discrimination qui profite aux producteurs de l'UE.

Le Canada suivra de très près les développements dans ce domaine pour veiller à ce que les programmes d'éco-étiquetage des États membres soient conformes aux prescriptions du Code de bonne pratique de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce en ce qui concerne la transparence et l'accès équitable pour les producteurs étrangers.

Certification des forêts

Sur les marchés d'Europe, mais surtout au Royaume-Uni, en Allemagne et aux Pays-Bas, on exige de plus en plus que les produits forestiers soient accompagnés d'une preuve quelconque qu'ils ont été manufacturés à partir de bois provenant de forêts gérées de façon fournie au moyens d'un certificat ou d'une étiquette apposée sur le produit. Bien que la demande à cet égard d'autres matières premières utilisées dans la fabrication de produits concurrents, l'industrie canadienne s'efforce de satisfaire à cette demande, la plupart du temps en recourant à l'un des quatre régimes de certification en recourant au Canade.

La certification des forêts pose un défi de taille en raison de l'ampleur, la diversité et la complexité des forêts canadiennes et du besoin de garantir que l'évaluation des forêts est faite selon des critères et des indicateurs pertinents à la superficie en question. Il convient de noter qu'environ 90 p. 100 des forêts canadiennes appartiennent à l'État et que l'industrie évolue actuellement dans un milieu assujetti à un examen permanent et ou la gestion forestière est hautennent réglementée et ou la base de critères de développement durable, sur la base de critères de développement durable.

Le Canada craint cependant que la certification ellemême soit utilisée pour restreindre l'accès aux marchés, ce qui désavantagerait les produits canadiens sur les marchés d'exportation. Le problème des obstacles qui prennent la forme de spécifications élaborées pour les matières premières selon des conditions locales ou des critères inadéquats n'a pas encore été réglé. Les politiques d'approvisionnement adoptées par des groupes tiques d'approvisionnement adoptées par des groupes

matériaux pouvant s'avérer encore plus nuisibles pour l'environnement que les substances qu'ils remplacent. De plus, les mesures d'élimination progressive et d'interdiction auront une incidence néfaste importante sur le fabrication, la production et la distribution de toutes les sortes de matériel électrique et électronique dans le monde. Dans la mesure où les directives proposées prévoient un traitement sélectif des matériaux et des prévoient un traitement sélectif des matériaux et des composants individuellement identifiés, elles constituent une violation du cycle de fabrication et de production de la récupération des ressources et, à ce titre, de telles de la récupération des ressources et, à ce titre, de telles contraintes sont démesurées et non nécessaires.

Les directives proposées font état « de responsabilités des producteurs », mais sans définir clairement qui doit mettre sur pied les régimes de collecte, de reprise et de démantèlement en fin de vie utile ou les programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération auxquels elles font référence. Le Canada craint que cela pourrait conduire à la création d'un marché fermé aux entreprises de transformation oeuvrant au sein d'un « réseau de producteurs » très fermé. Les directives d'un « réseau de producteurs » très fermé. Les directives proposées semblent aussi prévoir, en ce qui concerne les proposées semblent aussi prévoir, en ce qui concerne les exportations, des restrictions qui pourraient être incompatibles avec les règles commerciales internationales.

étape du processus de décision de l'UE. au Parlement européen et aux Etats membres à chaque part de ses observations à la Commission européenne, le Canada va continuer de suivre les travaux et de faire concernant le contenu et la mise en oeuvre de celles-ci, discussions sont toujours en cours au sein de l'UE certain nombre des directives proposées. Comme les du Parlement européen examinent actuellement un la Commission agit de façon prématurée. Des comités rigoureusement scientifiques, le Canada considère que l'absence d'évaluations des risques approfondies et information n'a encore été donnée à ce sujet. En énoncées dans les directives proposées. Or, aucune scientifiques justifiant prétendument les interdictions Commission européenne des précisions sur les éléments Le Canada a demandé à plusieurs reprises à la

Eco-étiquetage

La Commission européenne a mis en place un plan d'éco-étiquetage, appelé « Programme fleur ». Les produits duits visés comprennent un certain nombre de produits de papier (par exemple, les papiers hygiéniques). Les critères de ce programme reflètent dans une large mesure critères de ce programme reflètent dans une large mesure

risques et qu'elles ne sont pas proportionnelles aux risques potentiels de l'amiante chrysotile dans des applications spécifiques. Il estime que les résultats des études scientifiques appuient l'approche de l'utilisation contrôlée de l'amiante chrysotile. Le gouvernement fédéral s'est donc efforcé, chaque fois qu'il en a eu l'occasion, de persuader l'UE et chaque État membre de maintenir des politiques d'utilisation contrôlée plutôt que d'imposer des interdictions.

A la demande du Canada, un Groupe spécial a été formé dans le cadre de l'OMC pour résoudre le différend concernant l'interdiction de l'amiante chrysotile par la France. Dans son rapport final du 18 septembre 2000, le groupe spécial a conclu que le décret interdisant l'amiante en France était conforme aux accords de l'amiante en France était conforme aux accords de certains aspects de la décision rendue par le groupe spécial. Dans son rapport deposé le 12 mars 2001, l'Organe cial. Dans son rapport deposé le 12 mars 2001, l'Organe d'appel a maintenu la principale conclusion du groupe spécial quant à la conformité du décret français aux accords de l'OMC.

Interdictions et restrictions applicables à certains métaux non ferreux

les objectifs visés. le commerce que cela n'est nécessaire pour atteindre mesures puissent en fait s'avérer plus restrictives pour aux risques et il est préoccupé de ce que de telles à savoir si de telles interdictions sont proportionnelles et de l'environnement, il continue de s'interroger quant européenne en ce qui a trait à la protection de la santé le Canada appuie l'engagement de la Commission manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Bien que métaux non ferreux en question que les produits néfastes pour le Canada en ce qui concerne tant les proposées, auraient des conséquences commerciales elles sont mises en oeuvre dans la forme où elles sont dont le Canada est un exportateur. Ces interdictions, si tances, y compris le plomb, le mercure et le cadmium, éventuellement à l'interdiction — de certaines subsdes restrictions relativement à l'utilisation — et sur les véhicules hors d'usage) prévoyant, entre autres, des déchets du matériel électrique et électronique, et tives (sur les piles et les accumulateurs, sur la gestion La Commission européenne a proposé diverses direc-

Le Canada considère que l'élimination progressive et l'interdiction de ces matériaux dans le matériel électrique et électronique peuvent avoir des effets négatifs sur l'environnement en forçant le recours à d'autres

Le processus d'approbation des OGM de l'UE est ainsi au point mort depuis mars 1998. Dans un effort pour relancer le processus d'approbation et pour que le public ait confiance dans les OGM, la Commission de l'UE a proposé une législation révisée pour l'approbation des OGM (UE 90/220) en juillet 2000. Cette directive, qui décrit la série d'étapes que l'industrie de la biotechnologie européenne doit suivre pour garantir que chaque nouveau produit génétiquement modifié ne présente pas de risque pour l'environnement, est plus astreignante que la directive précédente.

Le 14 février 2001, le Parlement européen a officiellement approuvé cette directive révisée et a donné aux États membres 18 mois pour l'incorporer à leur législation nationale. Ainsi, tout au moins, le régime d'approbation européen des OGM ne sera pas modifié d'ici à l'automne 2002.

Les principaux marchés d'exportation du Canada pour le colza canola, soit le Japon, les États-Unis et le Mexique, ont accepté les variétés cultivées au Canada. En 1999, environ 60 p. 100 de la superficie consacrée au colza canola au Canada était réservée à la culture de variétés affichant de nouvelles particularités. Le Canada continue à exprimer ses préoccupations auprès des plus hauts échelons de l'UE concernant cet obstacle à l'accès aux marchés pour les variétés de colza canola géné-tiquement modifié actuellement cultivées au Canada.

Amiante chrysotile

Dans l'Union européenne, 11 États membres (l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède) ont fortement limité ou carrément interdit l'utilisation de l'amiante chrysotile. Au cours de l'été 1999, la Commission européenne a adopté un amendement à sa directive sur l'amiante exigeant que tous ses États membres en interdisent l'utilisation avant janvier 2005. Les exportations l'utilisation avant janvier de produits d'amiante vers l'UE totalisaient environ 44 millions de dollars en 1995.

Le gouvernement du Canada, en collaboration avec le gouvernement du Québec, l'industrie de l'amiante, les syndicats et les communautés concernées, cherche à maintenir l'accès au marché de l'UE pour les produits de l'amiante chrysotile.

Le Canada considère que les interdictions imposées par de nombreux États membres de l'UE et la Commission ne reposent pas sur une évaluation scientifique des

canadien continuera à considérer connne une priorité l'amélioration de l'accès aux marchés de l'UE pour les exportations de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a alloué un contingent tarifaire autonome à un taux réduit de droits de 6 p. 100 pour 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées importées en vue d'être transformées sur son territoire. En décembre 1999, les ministres des Pêches des États membres ont décidé de maintenir le contingent pendant une autre période de trois ans et à le faire passer à 5 000 tonnes par an. Le Canada insistera sur le renouvellement et l'amélioration de ce contingent tarifaire jusqu'à ce qu'il obtienne un accès total et en franchise de droits pour ce produit dans le cadre de négociations de l'OMC.

muinimulA

La réduction des droits sur les lingots d'aluminium et autres métaux non ferreux reste une priorité pour le Canada. En ce qui concerne l'aluminium, par exemple, le gouvernement continuera à soutenir les efforts de l'industrie canadienne visant à encourager les producteurs et les utilisateurs de lingots de l'UE qui pensent comme nous à demander à la Commission européenne de suspendre les droits de douane de 6 p. 100.

Colza canola génétiquement modifié

L'Union européenne n'a pas encore approuvé tous les colzas canolas génétiquement modifiés actuellement produits au Canada; c'est pourquoi nous ne pouvons pas exporter de colza canola à l'UE. Les exportations canadiennes de colza canola à l'UE ont atteint le niveau record de 425 millions de dollars en 1994. Le Canada croit qu'aucune raison de santé, de salubrité des aliments ou de sécurité environnementale ne peut justifier que l'UE refuse d'approuver pour ses marchés jes colzas canolas génétiquement modifiés cultivés commercialement au Canada.

La Commission de l'UE a adopté une approche scientifique et approuve séparément les organismes génétiquement modifiés (OGM). Elle a publié deux rapports scientifiques favorables dans lesquels on déclare que deux variétés de colza canola génétiquement modifié déjà cultivées au Canada ne posent aucun risque pour la santé ou l'environnement. Des minorités d'Etats membres se sont toutefois ligués pour former des blocs d'opposition qui ont empêché l'adoption des approbations.

commune (PAC). La nouvelle politique est décevante, car tien des prix des produits agricoles et elle maintient les subventions directes à la production. La PAC continuera subventions directes à la production. La PAC continuera donc à limiter l'accès aux marchés de l'UE pour la plumatrides produits agricoles canadiens et de fausser les marchés des pays tiers. Le Canada persistera à stimuler les efforts en faveur de la réduction du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le marché et de l'élimination de toutes les subventions à l'exportation lors des nation de toutes les subventions à l'exportation lors des neconitations multilatérales sur l'agriculture qui ont débuté en 2000.

Vins et spiritueux

« whisky canadien ». reconnaissance et la protection par l'UE de l'appellation spiritueux, les objectifs du Canada sont notamment la commissions provinciales des alcools. Dans le cas des préoccupations concernant les politiques de certaines tions géographiques. LUE a également fait état de ses les méthodes oenologiques et la protection des indica-Les autres questions débattues portent entre autres sur devrait adopter ces modifications législatives sous peu. du vin de glace canadien. La Commission européenne modifications législatives qui permettront l'importation membres) ne s'est pas opposé à ce que l'on apporte les des vins de l'UE (dont font partie tous les Etats importante a été franchie lorsque le Comité de gestion au marché européen. Le 27 février 2001, une étape d'obtenir pour le vin de glace canadien un accès rapide européenne tenu à Ottawa en décembre 2000, afin de 2001, notamment lors du Sommet Canada-Union de haut niveau ont eu lieu à la fin de 2000 et au début relativement aux vins et aux spiritueux. Des discussions fait de nouveaux efforts en vue de conclure des accords Au cours de la dernière année, le Canada et l'UE ont

nossio

Les exportateurs canadiens de poisson, de crevettes et de fruits de mer demeurent défavorisés par les droits élevés imposés par l'UE. Les droits qui s'appliquent aux poissons de fond, dont plusieurs espèces intéressent le Canada, se situent entre 12 p. 100 et 23 p. 100. Les exportations de crevettes nordiques sont assujetties à des produit. Principalement en raison de ces obstacles, les produit. Principalement en raison de ces obstacles, les exportations de poisson et de fruits de mer du Canada à destination de l'Union européenne n'ont cessé de baisser depuis le début de la décennie; elles se sont stabilisées depuis le début de la décennie; elles se sont stabilisées

Tout au long de l'an 2000, des discussions ont été tenues concernant toute une gamme d'objectifs relatifs au vin et aux spiritueux. Un des principaux succès pour le Canada a été d'obtenir l'accès au marché de l'UE pour le vin de glace.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- lors des négociations de l'OMC concernant l'agriculture, obtenir l'élimination des subventions à l'exportation et la réduction des mesures de soutien intérieur qui occasionnent des distorsions dans la production;
- accords pour améliorer l'accès au marché pour les vins et spiritueux canadiens;
- compléter la mise en oeuvre de l'ARM Canada-UE de 1998 en parachevant la phase d'instauration de la confiance;
- encourager les associations professionnelles au Canada et dans l'UE à oeuvrer en faveur d'accords de reconnaissance mutuelle des qualifications;
- continuer de coopérer avec l'UE dans le domaine du commerce électronique conformément au plan de travail établi.

Plusieurs obstacles au commerce mis en place par l'UE continuent à préoccuper le Canada, en particulier dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. Dans le sillage des récents scandales sur la salubrité des aliments, la Commission et les États membres de l'UE ont adopté, quant aux questions de santé et de sécurité des consommateurs, une position plus timorée qui repose de plus en plus sur des facteurs qui ne relèvent pas du domaine de la science.

C'est surtout grâce à de nouvelles négociations commerciales multilatérales que l'on pourra améliorer l'accès au marché du Canada pour un large éventail de produits industriels et agricoles. Les efforts bilatéraux de libéralisation dans le cadre de l'ICCU contribueront également à atteindre cet objectif.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Politique agricole commune et subventions visant les produits agricoles

En mars 1999, dans le cadre de leur programme de l'an 2000, les chefs d'État des pays membres de l'UE ont opté pour une réforme de la Politique agricole

aussi que des consultations doivent être tenues régulièrement entre les deux parties concernant les questions liées au commerce multilatéral.

Un rapport sur les progrès réalisés dans le cadre de l'ICCU est soumis aux ministres du Commerce à chaque sommet Canada—EU, tenu deux fois par année pour, notamment, établir les priorités pour la période à venir. L'ICCU est l'occasion, pour les deux parties, de poursuivre leur coopération en vue de conclure un accord de reconnaissance mutuelle des services professionnels, de reconnaissance mutuelle des services professionnels, de se donner les moyens d'intensifier la coopération culturelle, de poursuivre le dialogue en ce qui a trait à la biotechnologie et de faire progresser leurs travaux de révision. L'examen des objectifs initiaux ont été atteints.

L'établissement d'un dialogue entre les diverses communautés d'affaires a été un objectif clé de l'ICCU. La Table ronde Canada–Europe a déjà été formée; elle rassemble des entreprises de différents secteurs qui appuient l'épanouissement des relations économiques entre le Canada et l'Union européenne. Elle a entrepris d'élargir l'éventail de ses membres et de se donner une d'élargir sasise financière.

Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, et son homologue, le commissaire au Commerce de l'Union européenne, se réunissent fréquemment pour discuter de questions commerciales bilatérales et multilatérales, en particulier aux réunions du Sommet Canada—UE deux fois l'an. À leur dernière réunion, qui remonte au mois de décembre 2000, à les perspectives d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et les progrès accomplis grâce à l'ICCU. Par l'intermédiaire du Sous-comité mrixte de coopération et du Sous-comité et de l'investissement, ainsi que d'autres groupes de et de l'investissement, ainsi que d'autres groupes de travail sectoriels, les représentants se penchent aussi sur travail sectoriels, les représentants se penchent aussi sur le commerce entre le Canada et l'Union européenne.

Résultats obtenus en 2000

En mars 2000, I'UE a étendu son contingent tarifaire annuel pour les crevettes cuites et décortiquées, portant à 5 000 tonnes métriques le contingent soumis à des droits de 6 p. 100 (le taux tarifaire normal étant de 20 p. 100), soit un millier de tonnes métriques de plus que le contingent fixé pour 1999, qui était de 4 000 tonnes métriques.

préférentiels avec l'UE. des huit économies n'ayant pas de liens commerciaux Mercosur et avec le Chili. Le Canada n'est donc qu'un TUE a entrepris des négociations avec les pays du dans le cadre d'une série d'accords bilatéraux. De plus, économiques avec la Suisse ont également été intensifiés d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique). Les liens en développement membres du Groupe ACP (Etats conclus avec le Mexique, l'Afrique du Sud et des pays Ces dernières années, des accords de ce genre ont été de libre-échange avec d'autres régions du monde. 2004. L'UE négocie également des accords régionaux vellement du Parlement européen, qui se tiendront en de le faire avant les prochaines élections pour le renouaptes à adhèrer à l'UE à la fin de 2002 soient en mesure à Nice, qu'il était souhaitable que les candidats jugés convenu, au Sommet qu'ils ont tenu en décembre 2000, soient réticents à fixer une date précise, ceux-ci ont nécessaires à l'adhésion. Bien que les États membres celle-ci aura satisfait à certains critères politiques mais les pourparlers ne commenceront que lorsque Roumanie. La Turquie veut également être du nombre, République slovaque, de Malte, de la Bulgarie et de la l'Estonie, de Chypre, de la Lettonie, de la Lituanie, de la la Hongrie, de la République tchèque, de la Slovénie, de tions ont été engagées pour l'adhésion de la Pologne, de En ce qui concerne l'élargissement de l'UE, des négocia-

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE évoluent sous l'égide des accords de l'OMC et de l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique conclu en 1976, qui a établi une structure de comités conclu en 1976, qui a établi une structure mune de 1996 sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le Plan d'action Canada–UE ont fixé des objectifs pour l'expansion des relations Canada–UE, non seulement dans les secteurs commerciaux et économiques, mais également dans un large éventail économiques, mais également dans un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère.

L'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCU), lancée en décembre 1998, établit à partir du plan d'action quelques sous-objectifs précis en matière d'accès aux marchés et de coopération économique jugés possibles à atteindre dans une période de temps raisonnable. Ces objectifs englobent les aspects suivants: coopération en matière de réglementation, services, marches publics, propriété intellectuelle, duestions liées a la concurrence, cooperation culturelle, échanges entre contreprises et commerce électronique. L'ICCU prévoit entreprises et commerce electronique. L'ICCU prévoit

48,9 milliards de dollars.

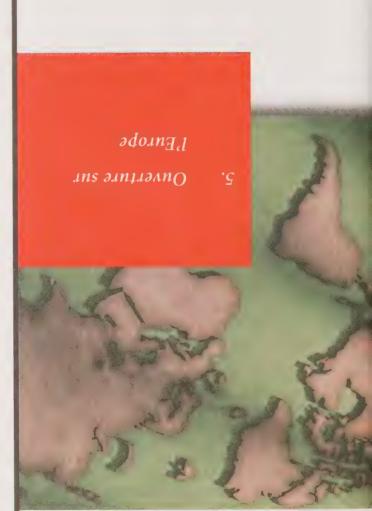
Aperçu

et de la population, l'Union européenne (UE)
Réunis, les 15 États membres de l'UE restent au
deuxième rang, après les États-Unis, des partenaires
du Canada en matière de commerce et d'investissement.
En 2000, le commerce de marchandises entre le Canada
et l'UE s'est chiffré à 55 milliards de dollars. Nos exportations vers l'UE atteignaient 21 milliards de dollars.
et nos importations, 34 milliards de dollars. L'UE est
également au deuxième rang des sources d'investissement étranger direct au Canada et des destinations
des investissements directs du Canada à l'étranger. En
1999, les investissements cumulés de l'UE au Canada
s'élevaient à 45,2 milliards de dollars, tandis que l'in1999, les investissement direct du Canada dans l'UE au Canada

yant dépassé les États-Unis sur le plan du PIB

Plusieurs développements majeurs survenus dans l'UE aur le plan économique ont des effets sur le Canada, notamment l'instauration de l'Union économique et monétaire, les distorsions du marché dues aux mesures de soutien du secteur agricole, les droits imposés pour protéger certains secteurs, l'expansion du marché unique, les négociations en vue de l'élargissement de l'UE et de la conclusion de nouveaux accords commerciaux régionaux, et l'imposition par l'UE d'interdictions ou de restrictions à l'importation basée sur une interprétation du besoin de mesures préventives. L'UE continuera de se débattre avec la question des réformes institutionnelles devenues essentielles à son bon fonctionnement futur en raison de l'adhésion de nouveaux membres.

L'euro est maintenant la monnaie officielle de 12 des 15 États membres de l'UE, la Grèce ayant adopté la monnaie européenne le 1st janvier 2001. Seuls le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni ne l'ont pas encore adoptée. Les billets et les pièces de monnaie avec le secteur privé, le gouvernement canadien fait le nécessaire pour veiller à ce que les entreprises canadiennes soient prêtes à s'adapter aux changements diennes soient prêtes à s'adapter aux changements l'investissement.



Les exportations canadiennes dans les pays de la CARICOM sont composées principalement de produits de la pêche, de produits agroalimentaires, de matériel de télécommunications, d'ordinateurs, de papier (y compris de papier journal), de meubles et de produits pharmaceutiques. L'or, l'aluminium, la hauxite, les produits agroalipauxite, les produits de la pêche, les produits agroalipet mentaires, les combustibles minéraux, les essences pétrolières, les tiges d'acier et les produits chimiques d'usage industriel sont les principales importations canadiennes en provenance de la CARICOM.

Résultats obtenus en 2000

■ Conclusion d'un accord avec le Costa Rica concernant les prescriptions sanitaires pour la viande d'origine canadienne.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- conclure un accord de libre-échange avec le Costa Rica;
- poursuivre les négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Salvador, Guatemala, le Honduras et le Nicaragua;
- poursuivre les négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec la CARICOM;
- poursuivre les discussions avec la République dominicaine concernant les obstacles à l'importation des produits canadiens du bois.
- travailler de concert avec nos homologues du Guatemala en vue de conclure un accord relativement aux prescriptions sanitaires visant les importations de viande du Canada;
- continuer de présenter des observations aux autorités du Panama pour obtenir l'élimination des exigences liées à la délivrance des permis d'importation, des prescriptions sanitaires et phytosanitaires, et des autres obstacles au commerce qui nuisent aux exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

du Canada, ainsi qu'avec les représentants des gouvernements provinciaux et territoriaux, pour recueillir leurs avis ainsi que des conseils et des points de vue concernant leurs priorités, leurs objectifs et leurs préoccupations afin de déterminer l'ampleur que devrait avoir cette initiative.

tabac et le café. les vêtements, le sucre, les composants électroniques, le l'Amérique centrale incluent les fruits et les légumes, Les importations canadiennes en provenance de tormés, les fruits et les légumes, et les matières plastiques. autres produits du papier, la potasse, les aliments transmatériel de télécommunications, le papier journal et les à destination de cette région sont notamment le blé, le lions de dollars. Les principales exportations du Canada importations se sont chiffrées à un peu plus de 443 milont augmenté, atteignant 173,7 millions de dollars et les tions du Canada à destination de l'Amérique centrale montées à 197,3 millions de dollars. En 2000, les exportaet ses importations en provenance de cette région se sont marchandises dans les quatre pays de l'Amérique centrale 1995, le Canada a exporté pour 94 millions de dollars de rôle en Amérique centrale se sont avérés fructueux. En diens, les efforts faits par le Canada pour accroître son marché relativement modeste pour les produits cana-Bien que la région n'ait jamais été auparavant qu'un

CARICOM

Caraïbes pour une valeur de 200 millions de dollars. voient octroyer chaque année des contrats dans les canadiennes d'experts-conseils et d'ingénierie se de 25 milliards de dollars. De plus, les entreprises ments canadiens dans la région se montaient à près 938 millions de dollars en 2000. En 1999, les investisseles pays de la CARICOM est substantielle et atteignait La valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et initiative, de même que les inquiétudes qui y sont liées. afin de déterminer les priorités et les objectifs de cette permettra de recueillir des conseils et des suggestions Parallèlement, un processus intérieur de consultation de départ aux négociations sur le libre-échange. d'élaborer un accord-cadre qui servira de point tenu une réunion préliminaire en mars 2001 afin Les représentants du Canada et de la CARICOM ont discussions en vue d'établir le libre-échange bilatéral. bres de la CARICOM ont convenu d'entamer des Chrétien et les chefs de gouvernement des pays memtenu en Jamaïque le 19 janvier 2001, le premier ministre Au cours du Sommet Canada-CARICOM qui s'est

cles inutiles au commerce tout en respectant la capacité de des diverses parties d'adopter des règles dans l'intérêt de leur population respective. Ils ouvriront des marchés aux exportateurs canadiens et, par la même occasion, ils feront avancer les négociations relatives à la Zone de libre-échange des Amériques, élément important du processus enclenché lors du Sommet des Amériques.

Costa Rica

de main-d'oeuvre et d'environnement sont également entre les deux pays. Des accords parallèles en matière taux ainsi que des déplacements des gens d'affaires mouvements de marchandises, de services et de capigrande libéralisation et une simplification accrue des les obstacles au commerce et de promouvoir une plus fiques pour la facilitation des échanges afin d'éliminer cadre réglementaire comportant des dispositions spéciprécisément, les négociateurs travaillent à élaborer un lequel le Canada voudrait en venir à un accord. Plus La facilitation du commerce est un autre aspect sur currence qui pourrait servir de modèle pour la région. un cadre détaillé pour une politique en matière de conproduits agricoles. Le Canada tente également d'établir matières plastiques, les produits à base de bois et les que les produits du papier, les pièces d'automobile, les de douane visant des exportations clés du Canada, telles marché du Costa Rica ainsi que l'élimination des droits pour les entreprises canadiennes un accès préférentiel au le cadre des négociations, le Canada cherche à obtenir importé de ce pays pour 183 millions de dollars. Dans de marchandises à destination du Costa Rica et en a En 2000, le Canada a exporté pour 86 millions de dollars engagées; elles pourraient se terminer au printemps 2001. échange avec le Costa Rica. Ces négociations sont bien négociations en vue de la signature d'un accord de libre-Commerce international a annoncé l'ouverture des approfondies avec les Canadiens, le ministre du Le 30 juin 2000, après plusieurs mois de consultations

Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua

En septembre 2000, au Sommet Canada-Amérique centrale, le Canada a accepté de travailler conjointement en vue de la libéralisation du commerce avec le Salvador, Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Au début de décembre, une première rencontre a eu lieu avec les négociateurs d'Amérique centrale. Des consultations négociateurs d'Amérique centrale. Des consultations astions représentant la société civile et des particuliers sations représentant la société civile et des particuliers

d'une économie planifiée peuvent s'avérer difficiles, spécialement pour l'exportateur inexpérimenté.

AMÉRIQUE CENTRALE

Le Costa Rica, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua, le Panama et le Salvador sont des économies émergentes qui ont généralement une bonne croissance. En 2000, les exportations canadiennes à destination de cette région se sont élevées à 316 millions de dollars, elles continuent à croître. Méanmoins, il y a des obstacles à l'importation dans les secteurs traditionnels, notamment en ce qui a produits aproduits agricoles tels que le lait et la viande de porc au Panama, la viande de porc au Guatemala et les produits alimentaires surgelés (frites) au Costa Rica. Dans le secteur minier, en particulier au Costa Rica, les entreprises canadiennes ont de la au Costa Rica, les entreprises canadiennes ont de la costa Rica, les entreprises canadiennes ont de la difficulté à obtenir des permis d'exploitation.

Pour faciliter l'accès aux pays d'Amérique centrale, le Canada a entrepris au début de l'an 2000 des négociations en vue de signer un accord de libre-échange d'abord avec le Costa Rica et ensuite, plus tard dans l'année, avec le Guatemala, le Honduras, le Micaragua et le Salvador. La signature de tels accords témoignera du sérieux de l'engagement du Canada vis-à-vis de l'hémisphère et contribuera à développer les relations commerciales entre le Canada et ces pays, particulièrement pour nos PME. Une description détaillée de ces négociations et des marchés en cause est donnée ci-après.

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

accords de libre-échange bilatéraux aboliront les obstamembres de la CARICOM dans le même but. Ces Le Canada a également entamé des discussions avec les (le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador). Costa Rica et quatre autres pays d'Amérique centrale en vue de conclure des accords de libre-échange avec le dans le monde entier. Le Canada négocie actuellement prospérité, la compétitivité et le développement durable accélérer le processus plus vaste visant à promouvoir la ces accords de libre-échange viennent compléter et et de favoriser la croissance économique intérieure, les marchés internationaux aux exportateurs canadiens l'investissement à l'échelle mondiale. En plus d'ouvrir objectif d'accroître la libéralisation du commerce et de bilatéraux et régionaux est un pas important vers son La conclusion par le Canada d'accords de libre-échange

importations 583 millions de dollars. Au chapitre des services, les possibilités d'exportation continuent aussi de croître, la valeur globale des contrats conclus avec des entreprises canadiennes pour des services de consultation ou de génie et pour des marchés dépassant 200 millions de dollars par an.

L'investissement canadien dans l'ensemble des pays de la CARICOM totalise au moins 25 milliards de dollars, surpassant notre investissement dans tout autre pays, à l'exception des États-Unis et du Royaume-Uni. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances par exemple), particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années les ecteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier du Guyana et du Suriname.

République dominicaine

régler le problème. chargées des questions phytosanitaires pour tenter de Canada et les autorités de la République dominicaine arbitraires. Des discussions sont en cours entre le tosanitaires constituant des restrictions commerciales canadiens du bois sont assujettis à des mesures phyle tourisme. En République dominicaine, les produits télécommunications, les mines, le secteur bancaire et dominicaine est important; il vise principalement les de dollars. L'investissement canadien en République importations canadiennes se montant à 95,6 millions canadiennes totalisant 81,6 millions de dollars et les lions de dollars pour l'an 2000, les exportations dominicaine demeure modeste; il se chiffre à 177,1 mille commerce bilatéral entre le Canada et la République la croissance la plus forte et la plus rapide. Cependant, des zones tranches industrielles des Antilles à connaître la République dominicaine est un des marchés et une totalisant 9,6 milliards de dollars américains en 1999, services venant de l'ensemble des pays du monde l'an 2000 et des importations de marchandises et de Avec un taux de croissance du PIB de 8 p. 100 en

Cuba

Cuba est le plus important marché du Canada aux Antilles et le Canada est le plus important investisseur ettanger à Cuba. En 2000, les exportations canadiennes à destination de Cuba ont totalisé 328 millions de dollars. Cependant, en dépit des succès du Canada à Cuba, les transactions commerciales dans le contexte

Pièces d'or

En 1999, l'agence chilienne responsable des taxes intérieures a décidé d'imposer rétroactivement une taxe de luxe de 50 p. 100 et une taxe sur la valeur ajoutée de 18 p. 100 sur les pièces d'or frappées par la Monnaie royale canadienne, alors que les pièces d'or semblables frappées par la Monnaie chilienne ne sont pas taxées. Le Canada est intervenu auprès du gouvernement chilien pour qu'on mette fin à cette discrimination. En réponse aux observations présentées par le Canada, en juillet aux observations présentées par le Canada, en juillet criminatoire visant les pièces d'or canadiennes.

Oeufs de saumon et de truite

En juillet 2000, le Chili a modifié son règlement pour que tous les oeufs de poisson importés soient assujettis à un examen et à une mise en quarantaine au cas par cas, interdisant ainsi l'accès à son marché. Le Canada soutient que cette mesure n'a aucun fondement scientifique et il a présenté des observations aux autorités chiliennes pour qu'elle soit supprimée.

ANTILLES ET AMÉRIQUE CENTRALE

Aperçu

marché commun des Caraïbes, sont membres de la CARICOM, mais n'adhèrent pas au et le Montserrat (territoire britannique). Les Bahamas Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago la Jamaïque, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Grenade, le Guyana, Haïti (sous réserve de ratification), les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la 15 membres de la CARICOM sont Antigua-et-Barbuda, point de départ pour les nouveaux exportateurs. Les accueillant pour les Canadiens et peut être un bon Communauté des Caraïbes (CARICOM) est un marché canadiennes sont bien établies sur son territoire, la semblables à ceux du Canada, et que des banques codes juridiques et les pratiques commerciales sont merce, que l'anglais est la langue commune, que les Etant donné que la région a peu d'obstacles au com-

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM a été de 937 millions de dollars en 2000, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 354 millions de dollars et les

Les autorités chiliennes ont prorogé d'une année supplémentaire cette mesure de sauvegarde. Le Canada a obtenu des autorités chiliennes une exemption pour les huiles végétales comestibles et le sucre, mais pas pour le blé. Le Canada soutient que ses importations de blé auraient également dû être exemptées. Il a donc déposé une demande officielle de compensation en vertu des dispositions de l'ALECC.

En juillet 2000, le Chili a également imposé une mesure de sauvegarde provisoire visant le lait en poudre et le lait liquide UHT. Le Canada a indiqué encore une fois que les produits importés du Canada auraient dû être exemptés de cette mesure en vertu des dispositions de ment visés par cette mesure, a réclamé de pouvoir ment visés par cette mesure, a réclamé de pouvoir discuter avec le Chili de sa conformité aux normes de l'OMC. Ces consultations ont eu lieu en novembre en vertu des dispositions de l'OMC concernant l'Accord vertu des dispositions de l'OMC concernant l'Accord sur les mesures de sauvegarde. Le Canada y a participé en compagnie d'autres pays intéressés. En janvier 2001, le Canada a finalement obtenu que ses produits soient exclus de la mesure définitive.

Taxes sur les boissons alcoolisées

blèmes que soulève un tel ajustement. du délai pour permettre au Chili de faire face aux pronon-discriminatoire, l'UE a accepté une prolongation au Chili pour mettre en oeuvre un régime de taxation loi. Bien que l'OMC ait donné jusqu'au 21 mars 2001 réduit, jusqu'à ce qu'il corresponde au taux fixé par la (qui est actuellement de 47 p. 100) sera graduellement tion visant le whisky et les autres spiritueux importés appliqué à tous les spiritueux. D'ici là, le taux de taxade mars 2003, un taux final de 27 p. 100 doit être Chili a adopté une nouvelle loi prévoyant qu'à compter criptions de l'OMC. Le 23 janvier 2001, le Congrès du pour rendre son régime de taxation conforme aux pres-Chili disposait de 14 mois (soit jusqu'au 21 mars 2001) 13 décembre 1999. Un arbitre de l'OMC a statué que le confirmées par une décision de l'Organe d'appel, le POMC. Les conclusions du groupe spécial ont été obligations contractées par le Chili dans le cadre de intérieure du Chili et constituait une violation des imposé à celles-ci visait à protéger la production de l'OMC a statué que le traitement fiscal différent alcoolisées importées. En juin 1999, un groupe spécial régime fiscal discriminatoire à l'endroit des boissons européenne, y soutenant que le Chili maintenait un titre de pays tiers, au cas soumis à l'OMC par l'Union Le Canada, les Etats-Unis et le Pérou ont pris part, à

capital étranger pendant au moins un an. Les investisseurs canadiens réclamaient la suppression de cette mesure depuis longtemps.

- En juillet 2000, le Chili a éliminé la taxe sur les pièces d'or canadiennes.
- En janvier 2001, le gouvernement du Chili a exclu le Canada d'une mesure provisoire de sauvegarde imposée en 1999 sur le blé, la farine de blé, les huiles végétales comestibles et le sucre, de même que sur le lait en poudre et le lait liquide pasteurisé à ultrahaute température (UHT).
- Le 23 janvier 2001, le Congrès chilien a adopté une nouvelle loi en réponse à un groupe spécial de l'OMC sur les taxes discriminatoires imposées sur les boissons alcoolisées. En vertu de cette nouvelle loi, les spiritueux seront toutes assujettis à une taxe de spiritueux seront toutes assujettis à une taxe de 27 p. 100 à partir du mois de mars 2003.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- encourager les fournisseurs de services professionnels canadiens et chiliens, notamment les ingénieurs, à acceptables pour les deux parties en matière de permis d'exercice et de certification des professionnels;
- continuer de présenter des observations au Chili afin qu'il lève l'interdiction visant les oeufs de poisson en provenance du Canada;
- étudier la possibilité d'entreprendre une nouvelle série de réductions tarifaires accèlèrées;
- s'assurer que la mise en oeuvre par le Chili de la décision du groupe spécial de l'OMC fouchant la taxe sur les boissons alcoolisées satisfait aux obligations contractées par ce dernier dans le cadre de l'OMC;
- PALECC, tionnées pour constituer les groupes spéciaux chargés de régler les différends découlant de chargés de régler les différends de régler les différends de régler les différends de régler les différences de régler de régl

Mesures de sauvegarde

En 1999, le Chili a adopté une mesure de sauvegarde visant des produits assujettis à son régime de fourchettes de prix comme le blé, la farine de blé, les huiles alimentaires et le sucre. Le Canada a indiqué que les importations en provenance du Canada auraient dû bénéficier d'une exemption en vertu des dispositions de l'ALECC.

tendances à court terme sont très encourageantes. les investissements bilatéraux, on remarque que les évaluer l'incidence de l'ALECC sur le commerce et canadiens importants. Même s'il est trop tôt pour l'information attirent également des investissements Le secteur de l'énergie et celui des technologies de industries de fabrication et du secteur des services. retombées pour les sociétés canadiennes des autres dans le secteur des mines, ce qui s'est traduit par des 70 p. 100 des investissements canadiens ont été faits 4,6 milliards de dollars. Depuis deux ans, plus de ment étranger direct du Canada au Chili était de ont atteint 555 millions de dollars. En 1999, l'investissechiffrées à 445 millions de dollars et les importations les exportations canadiennes de marchandises se sont a atteint 1 milliard de dollars en 2000. La même année, valeur globale des échanges bilatéraux de marchandises

L'entrée en vigueur, le 1" janvier 2000, d'une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale, première d'une nouvelle série de conventions fiscales chiliennes, témoigne de l'accomplissement d'un des principaux engagements découlant de l'ALECC. Celle-ci facilité la croissance du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili en établissant un cadre fiscal plus stable pour les particuliers et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire.

En 1998, le gouvernement chilien annonçait qu'il allait réduire ses droits MPF uniformes d'un point de pour-centage par année jusqu'à ce qu'ils s'établissent à 6 p. 100 en janvier 2003. Selon ce calendrier, en l'an 2000, le taux MPF non préférentiel pour toutes les marchandises entrant au Chili était de 9 p. 100. Pour ce qui est des mélanges à pain et des préparations à base de céréales, ces réductions du taux MPF s'accompagnent de marges minimales de préférence garanties pour les produits canadiens pendant les années 2001, 2002 et 2003. Dans ces deux cas, le Canada s'efforcera de veiller à ce que le Chili honore ses obligations découlant de l'ALECC en rajustant à la baisse le taux spécial pour le Canada.

Résultats obtenus en 2000

- Le l'ianvier 2000, une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale entrait en vigueur.
- Le 11 mai 2000, la Banque centrale du Chili, avec l'approbation du ministre des Finances, a annoncé l'élimination du mécanisme exigeant le dépôt de

INVESTISSEMENT

présent, et la croissance économique n'est pas garantie.

THIT

L'Argentine représente un important marché d'in-

1990 l'investissement canadien en Argentine ne totalitant qu'en 1998 (2,496 milliards de dollars), alors qu'en vait à 2,465 milliards de dollars, environ le même monde l'investissement direct canadien en Argentine s'élevestissement pour le Canada. En 1999, la valeur

encore plus stables et plus transparents des liens d'indes améliorations au présent accord afin de rendre janvier 1998. Le Canada fait des pressions pour apporter protection de l'investissement étranger ont eu lieu en de l'actuel accord canado-argentin de promotion et de dernières discussions d'ordre technique sur la mise à jour nucléaire, l'extraction d'uranium et la pêche. Les le transport aérien, la construction navale, l'énergie ce régime pour l'immobilier dans les régions frontalières, l'Argentine se réserve le droit de décréter des exceptions à par les deniers publics sur la base du traitement national, également participer aux programmes de R-D financés coentreprises. Même si les sociétés étrangères peuvent d'investissements en installations nouvelles ou de Argentine au moyen de fusions, d'acquisitions, étrangers peuvent en général évoluer librement en d'autres investissements canadiens. Les investisseurs forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour banques et des télécommunications. Le secteur des l'extraction minière, de l'énergie, de l'agriculture, des concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de Argentine. Ces investissements sont principalement le septième investisseur étranger en importance en que 123 millions de dollars. Le Canada est maintenant

FMI. Ce plan d'aide vise à susciter la confiance des budgétaire prescrite dans le cadre du plan d'aide du réductions d'impôts respectent l'exigence de discipline l'investissement et la croissance économique. Ces un ensemble de réductions d'impôts visant à favoriser l'automne 2000, la Chambre des députés a adopté et à atteindre l'équilibre budgétaire d'ici 2003. A au cours des trois années suivant l'adoption de la loi contrôler de façon stricte les déficits du secteur public discipline budgétaire en obligeant le gouvernement à la confiance des investisseurs. Cette loi doit améliorer la investissements étrangers en Argentine et pour accroître mesure prise par le gouvernement pour encourager les Congrès argentin en octobre 1999, est une autre La loi sur la convertibilité fiscale, adoptée par le

vestissement déjà favorables.

Argentins, à supprimer l'inefficience sur les marchés

vestissement. Le succès de ce plan a été limité jusqu'à publics et privés, et à améliorer les conditions d'in-

ressources seront supprimés graduellement d'ici 2003. autres produits industriels et des produits à base de 2001. Les droits auxquels sont assujettis la plupart des séries de réductions ont eu lieu les 1et janvier 2000 et des prochaines années, la quatrième et la cinquième lesquels les droits seront abolis progressivement au cours été abolis. En ce qui a trait aux autres produits, pour la plupart des produits échangés entre les deux pays ont En conséquence, le 5 juillet 1997, les droits de douane sur l'environnement et de la main-d'oeuvre ont été conclus. accords parallèles de coopération dans les secteurs de libre-échange Canada-Chili (ALECC) et ses deux Il y a maintenant près de quatre ans que l'Accord de Aperçu

L'entrée en vigueur de l'ALECC a signalé le début 100 \$US ses droits d'ouverture de dossiers de visa. les échanges en acceptant de réduire de 650 \$US à Chili a également indiqué sa volonté de promouvoir d'essais dans le secteur des télécommunications. Le ment compatibles pour la reconnaissance des rapports temporaire et l'établissement de méthodes mutuellepublication de documents sur les formalités d'entrée de procédure types pour le règlement des différends, la notamment en ce qui concerne l'adoption des règles l'exécution des obligations découlant de l'ALECC, officiels. Des progrès ont également été accomplis dans les problèmes avant qu'ils ne dégénèrent en litiges vigueur des autres dispositions de l'ALECC et résoudre de travail ont été formés pour assurer l'entrée en nombre de produits textiles. Huit comités et groupes couleurs, certains articles en plastique et un certain traîches ou rétrigérées, ainsi que certains pigments de ragers, les tomates, les pêches, les prunes et les prunelles dindonneaux et les oeufs d'incubation, les pois fourd'accélérer le processus d'élimination des droits sur les et des règles d'origine, le Canada et le Chili ont accepté par l'entremise du Comité du commerce des produits tion des droits pour certains produits. Par exemple, Canada et le Chili ont accéléré le processus d'élimina-A la suite d'un accord signé le 4 novembre 1999, le

d'une nouvelle ère de coopération canado-chilienne. La

médiocre de l'économie a estompé quelque peu la confiance des investisseurs dans l'Argentine et ce, malgre l'annonce en décembre 2000, de la restructuration de 40 milliards de dollars américains de la dette grâce au Fonds monétaire mondial (FMI), annonce qui a considérablement réduit le taux d'intérêt débiteur de l'Argentine et son risque-pays, et eu une grande incidence sur l'image du pays sur le marché international des obligations.

Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre l'Argentine et le Canada a progressé de façon marquée au cours des années 1990. La valeur des échanges bilatéraux, de 173 millions de dollars en 1989, avait atteint 642 millions de dollars en 1997 et 602 millions de dollars en 1999 et à 596 millions de dollars en 2000, à cause de la récession économique dont le pays a souffert en 1999.

l'environnement. technologie et, plus récemment, l'agriculture et l'exploitation minière, la pêche, l'espace, la haute exemple l'énergie nucléaire, les sciences de la terre, des secteurs auxquels s'intéressent les deux pays, par ont aussi discuté de la possibilité de coopérer dans chimiques. Depuis quatre ans, l'Argentine et le Canada papier journal, de matières plastiques et de produits tions, d'engins mécaniques, d'appareils électriques, de minéraux, de métaux, de matériel de télécommunicaentre autres de machines, de produits agricoles, de exportations canadiennes en Argentine sont composées ment les produits en acier et le pétrole brut. Les articles en cuir, 23 p. 100, le reste comprenant notam-50 p. 100 des exportations argentines au Canada, les Les produits agroalimentaires représentent environ

En janvier 1995 et en janvier 1998, le premier ministre Chrétien a dirigé des missions commerciales en Argentine au cours desquelles ont été conclus des accords commerciaux d'une valeur totale de 394 et de 143 millions de dollars respectivement. Au cours de la seconde mission commerciale, des entreprises des dix provinces canadiennes ont conclu des accords, une première pour Équipe Canada. Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a dirigé une mission international, M. Pierre Pettigrew, a dirigé une mission commerciale en Argentine en mars 1999 et est retourné dans ce pays en juillet de la même année. En septembre dels président argentin de la Rúa, accompagné d'une délégation commerciale, a fait une visite de travail de délégation commerciale, a fait une visite de travail de deux jours au Canada.

actifs. Au cours des négociations de 1997 sur les télécommunications de base, qui ont eu lieu dans le cadre de l'OMC, le Brésil a fait une offre d'engagements sur les télécommunications. Toutefois, par suite de la promulgation de sa loi générale sur les télécommunications de 1997, le Brésil a présenté une liste révisée d'engagements spécifiques en juillet 2000 et a demandé qu'elle remplace celle proposée précédemment. Le qu'elle remplace celle proposée précédemment. Le Canada examine cette nouvelle proposition.

INVESTISSEMENT

En 1999, les investissements canadiens directs au Brésil se chiffraient à environ 3 milliards de dollars. En raison de l'importance des sommes en cause et du fait que les Canadiens investissent depuis longtemps au Brésil, ce pays est considéré par le Canada comme une de ses priorités en ce qui a trait à la conclusion d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger. Des négociations ont commencé en juin 1998 étranger. Des négociations ont commencé en juin 1998 et se poursuivent.

ARCENTINE

Aperçu

Grâce à la politique économique qu'elle applique avec constance depuis 1991, l'Argentine connaît une certaine stabilité économique. Le Plan de convertibilité de 1991 — c'est-à-dire l'alignement du peso sur le dollar américain — a eu pour effet de réduire la forte inflation qui prévalait auparavant dans le pays et a fait naître la fodiance des investisseurs locaux et étrangers dans confiance des investisseurs locaux et étrangers dans l'orientation générale de la politique du gouvernement fédéral. Les perspectives pour les exportateurs canadiens restemt assez prometteuses à moyen terme et à long terme, surtout dans le secteur de l'investissement, où l'Argentine est un des principaux marchés émergents l'Argentine est un des principaux marchés émergents pour l'investissement étranger direct et indirect.

L'Argentine continue toutefois de souffrir d'un malaise économique général qui affecte les consommateurs et les PME. Ce malaise est dû à la perception d'un manque de leadership et de la présence de difficultés dans la coordination des politiques des gouvernements fédéral et provinciaux. De même, en raison de sa forte dépendance provinciaux. De même, en raison de sa forte dépendance qu'à connue ce pays en 1999, l'Argentine a vu sa production industrielle décliner de façon importante, situation qui a été aggravée par l'inefficience relative de certains qui a été aggravée par l'inefficience relative de certains secteurs de l'économie. Cette récente performance

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

bilatérales se poursuivent. leurs produits vers le Brésil et vice versa. Les discussions (c'est-à-dire de poulet et de dinde) pourront exporter de ce processus, les producteurs canadiens de volaille commerciales applicables à la chair de volaille. A la fin échanger des rapports et s'entendre sur les conditions doivent maintenant examiner les renseignements, en septembre 1999 et le Brésil en décembre 1999). Ils pays ont terminé la cueillette d'information (le Canada un examen mutuel des systèmes d'inspection. Les deux et leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à en provenance du Canada). Les représentants de l'ACIA Brésil accepte toutefois la chair de ratites et de canards produits, ni approuvé les établissements canadiens (le et reconnu le système canadien d'inspection de ces canadiennes, faisant valoir qu'il n'a pas encore examiné ment l'importation de la plupart des chairs de volaille de la chair de volaille. Le Brésil ne permet pas actuelled'exporter au Brésil des aliments transformés contenant Les exportateurs canadiens ont exprimé leur désir

Droits brésiliens sur le blé

à l'année précédente. représente une baisse de plus de 57 p. 100 par rapport Brésil était estimée à 182,9 millions de dollars, ce qui exportations canadiennes de blé à destination du à s'entendre sur un règlement. En 1999, la valeur des de consultations, mais ils ne sont pas encore parvenus droits. Depuis, le Canada et le Brésil ont tenu une série la révocation de cette concession et l'augmentation des exercé notre droit de demander une compensation pour important fournisseur de blé pour le Brésil, nous avons les importations de cette céréale. Le Canada étant un droits et qu'il prévoyait exiger un droit de 13 p. 100 sur 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de une concession en matière d'accès au marché touchant avait retiré de sa liste, établie dans le cadre de l'OMC, En 1996, le Brésil notifiait aux membres de l'OMC qu'il

Services de télécommunications

Le Brésil a réalisé des progrès considérables en ce qui a trait à la déréglementation de son industrie des communications. Un certain nombre d'entreprises canadiennes spécialisées dans les services de télécommunications et un certain nombre de fournisseurs munications et un certain nombre de fournisseurs canadiens de matériel de télécommunications y sont canadiens de matériel de télécommunications y sont

est lourd et qu'il manque de souplesse. candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme dures douanières, de nombreux exportateurs et un progrès majeur vers une simplification des procé-Bien que le Brésil ait présenté le SISCOMEX comme respectifs ayant un pouvoir décisionnel en la matière. et phytosanitaires) sont examinés par les ministères marchandises visées par les prescriptions sanitaires d'une approbation (c'est-à-dire normalement les en 1997. Les 20 p. 100 restants devant faire l'objet tisé de délivrance de permis (SISCOMEX) adopté entrant au Brésil sont soumis au mécanisme automadéclaré. Dans la pratique, 80 p. 100 des marchandises présenter d'autres documents confirmant le prix brésiliennes peuvent demander à l'importateur de ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités chargement et de déchargement de la marchandise, renseignements sur les frais de transport, des coûts de

Exigences de validation des certificats pour la viande

conformément aux obligations du Brésil en matière

canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse

brésilien d'évaluation en douane aux exportations

Le Canada suivra de près l'application du régime

de commerce international.

ciel confirmant l'élimination en ce qui a trait au Canada. gouvernement brésilien de lui faire parvenir un avis offiretiré cette exigence. Le Canada persistera à presser le promesse. Malheureusement, le Brésil n'a toujours pas brésilien ont, à plusieurs reprises, reformulé leur Depuis lors, les hauts fonctionnaires du gouvernement loi dont l'adoption était prévue pour les mois à venir. pourrait se concrétiser grâce à une modification à la informé notre ambassade au début de 1999 que cela retirer cette exigence. Les autorités brésiliennes ont présenté de nombreuses observations en vue de faire et estime qu'il restreint inutilement le commerce; il a règlement contraire à la pratique internationale courante du Brésil ou d'ailleurs dans le monde. Le Canada juge ce pas de telles exigences aux importations en provenance retards et des coûts supplémentaires. Le Canada n'impose (exigence dite consulaire). Cette pratique entraîne des le consulat du Brésil avant l'exportation des produits d'inspection des produits de la viande soient validés par par le règlement brésilien exigeant que les certificats Les exportateurs canadiens de viande restent préoccupés

tions données par le groupe spécial. rédiger un règlement pour mettre en oeuvre les instrucpas en appeler de cette dernière décision et a entrepris de visant ce type de subventions. Le Canada a décidé de ne tuaient ou non une exception aux disciplines de l'OMC si les opérations de financement des exportations constidonné une série de critères détaillés pour déterminer que les révisions effectuées étaient insuffisantes et il a Compte du Canada de la SEE, le groupe spécial a conclu conclusion a été confirmée en appel. Pour ce qui est du respectait tout à fait les obligations du Canada. Cette que le programme Partenariat technologique Canada mise en oeuvre par le Canada, le groupe spécial a conclu des aéronefs de transport régional. Après examen de la à des subventions à l'exportation prohibées dans le cas POMC, selon lesquelles ces programmes correspondaient SEE à la suite des décisions rendues antérieurement par technologique Canada et au Compte du Canada de la apportées par le Canada à son programme Partenariat plainte, alléguant la non-conformité des révisions En réponse à la réaction du Canada, le Brésil a porté

consultez: www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp Pour les renseignements les plus récents à ce sujet, obligations du Brésil en tant que membre de l'OMC. sions rendent le programme PROEX conforme aux mis sur pied un groupe spécial qui établira si ces révi-Le 16 février 2001, à la demande du Canada, l'OMC a cadre de l'OMC. Le Canada a infirmé cette déclaration. conforme aux obligations qu'il a contractées dans le à l'exportation qui avait été interdite était devenue récemment à son programme PROEX, la subvention à l'OMC qu'à la suite des révisions qu'il avait apportées rendue en août 2000. A la même date, le Brésil affirmait dans la décision du groupe spécial d'arbitrage de l'OMC annuel de 344,2 millions de dollars jugé approprié des mesures correctives, sous réserve d'un plafond et obtenu de celle-ci l'autorisation d'imposer au Brésil négociations bilatérales, le Canada a demandé à l'OMC Le 12 décembre 2000, à la suite de la rupture des

Evaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil rendait public le décret n° 2.498/98 mettant en vigueur l'Accord de l'OMC sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchance dises, de la conformité des documents présentés, des

combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

demeurent excellentes. les perspectives à moyen terme et à long terme l'ordre de 2,4 p. 100. Pour les exportateurs canadiens, témoins en 2000 d'une remontée des exportations de C'est ainsi que les exportateurs canadiens ont été valeur et l'économie brésilienne prend de l'expansion. stabilise, les prix intérieurs s'ajustent à sa nouvelle de la nouvelle politique monétaire. Toutefois, le réal se 35 p. 100 en 1999. Cette baisse résulte en grande partie exportations canadiennes vers le Brésil ont diminué de réal face au dollar américain et au dollar canadien. Les monétaires, a accru la volatilité du taux de change du un effort de redressement des politiques budgétaires et mondial des devises. Cette décision, qui s'inscrivait dans laisser flotter le taux de change du réal sur le marché En janvier 1999, le gouvernement brésilien a décidé de

PROEX

En 1999, l'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a conclu que PROEX, le programme brésilien de subventions à l'exportation qui réduit les coûts de financement pour les exportateurs brésiliens grâce à son volet d'égalisation des intérêts, est une subvention prohibée dans le cas des aéronefs de transport régional. L'application du programme PROEX au secteur de l'application du programme PROEX au secteur de l'application du programme profis aux entreprises canadiennes des pertes annuelles de ventes de l'ordre de l'5 milliard de dollars.

an parce que le Brésil ne respectait pas ses obligations. contre-mesures totalisant 344,2 millions de dollars par a décidé que le Canada était en droit d'imposer des En août 2000, un groupe spécial d'arbitrage de l'OMC l'autorisation d'imposer au Brésil des contre-mesures. demande faite par le Canada pour obtenir de l'OMC d'appel de l'OMC. Le Brésil a également contesté la appel de la décision; l'appel a été entendu par l'Organe rendre conforme à ses obligations. Le Brésil a interjeté révisé adéquatement son programme PROEX pour le Le groupe spécial a confirmé que le Brésil n'avait pas tiquement la mise en oeuvre de la décision par le Brésil. la création d'un groupe spécial pour évaluer systémadécision rendue. En conséquence, le Canada a demandé estime que le Brésil n'a pas entièrement respecté la pour abandonner cette mesure illégale. Le Canada LORD donnait jusqu'au 18 novembre 1999 au Brésil

BRÉSIL

Aperçu

de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et Le Canada a également fait valoir ses préoccupations que le taux consolidé établi dans le cadre de l'OMC. encore plus élevés, à 17 p. 100 — soit 7 p. 100 de plus les produits, les droits visant l'orge maltable devenant du Mercosur a augmenté de 3 p. 100 pour presque tous situation s'est aggravée à l'automne 1997, quand le TEC dans le cadre de l'OMC, qui était de 10 p. 100. Cette 14 p. 100, soit 4 p. 100 de plus que son taux consolidé fait passer ses droits de douane visant l'orge maltable à produits. Dans le cadre de ce processus, le Brésil avait hausser leurs droits tarifaires consolidés pour certains Mercosur avait déjà conduit chacun des pays membres à agricoles. En septembre 1996, l'établissement du TEC du Mercosur de hausser le TEC dans le cas des produits brésilien envisageait de demander à ses partenaires du représentants du Brésil ont indiqué que le gouvernement réduire le tarif extérieur commun (TEC) du bloc, des dirigeants du Mercosur ont discuté de la possibilité de présidentiel de l'Amérique du Sud de Brasilia, les entre le Brésil et l'Argentine. Même si, lors du Sommet l'objet d'un des différends commerciaux les plus sérieux à l'exception toutefois du sucre, qui continue de faire cient du libre accès aux marchés des pays du Mercosur, Actuellement, la plupart des produits agricoles bénéfides capitaux entre les quatre pays qui en font partie. éventuelle libre circulation des produits, des services et Amérique latine, accorde une grande priorité à une (Mercosur), le Brésil, plus important marché en Comme membre du Marché commun du cône Sud

Le Canada a également fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans la liste établie par le Brésil pour les fins de l'OMC (comme la taxe de renouvellement de la marine marchande) et au fait que cela pourrait constituer une marchande) et au fait que cela pourrait constituer une marchande des nastriction et de distorsion du commerce. Cette taxe correspond à 25 p. 100 du taux de fret maritime des marchandises importées. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le produits importées qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre du GATT relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée (NPF). De plus, dans bien des cas où les droits de douane imposés par le Brésil sont du même niveau du eses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet

de consultation entre les hauts fonctionnaires et les représentants de la société civile » pour étudier les formes que pourrait prendre une action commune dans les domaines du commerce et de l'investissement afin de renforcer et d'intensifier l'intégration des pays de la région. Les chefs d'État ont également décidé d'entreprendre des négociations en vue de créer, au plus tôt avant janvier 2002, une zone de libre-échange englobant le Mercosur et la Communauté andine. Le Suriname et le Guyana seront éventuellement invités à en faire partie, ce qui créerait une « zone économique en faire partie, ce qui créerait une « zone économique intégrée » dans toute l'Amérique du Sud.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

matière de commerce et d'investissement. venants chargés des relations Canada-Mercosur en d'exprimer directement son opinion auprès des interserait instauré. Ce conseil permettra au secteur privé consultatif de représentants des milieux d'affaires du commerce. De plus, il a été convenu qu'un conseil meilleures pratiques de développement et de promotion douanière et technique, et le second pour examiner les deux comités : le premier pour étudier la coopération du Groupe consultatif ont alors décidé de constituer ations en vue de la création de la ZLEA. Les membres en novembre 1999, à Toronto, dans le cadre des négoci-Groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion tenue Conformément à l'ECCI, la première réunion du sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au ment du commerce et de l'investissement bilatéraux et le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcematière de commerce et d'investissement (ECCI) entre Signée en juin 1998, l'Entente de coopération en

Au Canada, des réunions ont été tenues à Montréal, Calgary et Toronto avec des représentants du milieu des affaires pour recueillir leurs avis quant aux activités les plus profitables qu'il conviendrait de mettre en oeuvre dans le cadre de l'ECCL. Un rapport portant sur ces réunions est présentement à l'étude. Les représentants du Canada et ceux du Mercosur poursuivent leurs travaux en vue de la tenue, au printemps 2001, d'une travaux en vue de la tenue, au printemps 2001, d'une téunion du Comité consultatif, ils sont en train de déterminer qu'elles devront être les prochaines étapes d'un tel projet.

POMC sur les technologies de l'information. les pays membres du Mercosur à adhérer à l'Accord de communications, le Canada continuera d'encourager bont le secteur des technologies de l'information et des d'exportation pour les fabricants canadiens de matériel Enfin, le Mercosur représentant un grand marché de l'électricité, des télécommunications et des spiritueux. secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, Les investissements canadiens sont concentrés dans les matières plastiques, matériel roulant et médicaments. d'aéronef, produits du pétrole, machines, malt, minéraux, potasse, blé, matériel de télécommunications, pièces tions consistent principalement en produits du papier, de 11,7 p. 100 en 2000 par rapport à 1999. Nos exportaenregistraient pour leur part une augmentation nominale 1999. Les importations en provenance du Mercosur dollars, une augmentation de 8,1 p. 100 par rapport à le Mercosur et le Canada était évalué à 3,3 milliards de En 2000, le commerce bilatéral de marchandises entre marché d'exportation du Canada en Amérique latine. 380 millions pour l'ALENA), est le plus important douanière, qui compte 240 millions d'habitants (contre tiques macro-économiques et sectorielles. Cette union

circulation de la main-d'oeuvre. constaté aucun progrès dans le domaine de la libre des négociations en profondeur sont en cours. On n'a approuvé un cadre de travail à la mi-décembre 1997 et les ministres du Commerce des pays membres ont l'Argentine et le Brésil). En ce qui concerne les services, Paraguay et l'Uruguay, et depuis décembre 1998, pour est arrivé à son terme (depuis décembre 1999, pour le merciaux du Mercosur pendant la période de transition rajustement auquel étaient soumis les échanges comtants, tels que le sucre, restent exemptés. Le régime de doivent être éliminées d'ici 2006. Des secteurs imporlignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, droits. Les exceptions aux TEC, soit les centaines de des échanges entre les membres se font en franchise de ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 p. 100 Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés

Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Il a également conclu avec l'Union européenne un accordecadre dont la mise en oeuvre devrait être terminée en 2005. Les pays du Mercosur ont également convenu d'entreprendre des discussions avec l'Afrique du Sud en récemment, à la réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud qui s'est réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud qui s'est réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud qui s'est réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud qui s'est cennien accord de libre-échange.

Résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 2000

- Suite aux instructions données par les ministres, les négociateurs ont publié une version provisoire (texte entre crochets) des diverses questions traitées dans l'accord instituant la ZLEA qui sera soumise aux ministres à Buenos Aires en avril 2001.
- La Banque interaméricaine de développement a approuvé la création d'un fonds de plusieurs millions de dollars pour aider à mettre en oeuvre les huit mesures de facilitation des formalités douanières approuvées à la réunion des ministres qui s'est tenue en novembre 1999, à Toronto.
- Mise en oeuvre progressive par tous les pays des mesures de facilitation des formalités douanières approuvées à la réunion des ministres qui s'est tenue à Toronto en novembre 1999.

Objectifs du Canada pour 2001

- faire accepter un avant-projet de texte intégré pour l'accord instituant la ZLEA;
- recueillir un consensus pour la diffusion du texte provisoire afin d'assurer une plus grande transparence du processus de négociation de la ZLEA;
- chercher à renforcer les efforts faits par les intervenants de l'hémisphère et les ministres du Travail pour favoriser la coopération dans ces domaines;
- en venir à un consensus entre les pays de la ZLEA pour la création d'un comité intérimaire des mesures sanitaires et phytosanitaires afin de faciliter l'application courante de celles-ci dans les pays de la ZLEA;
- en venir à un accord entre les pays de la ZLEA pour ce qui est de donner un mandat plus clair au Comité des représentants des gouvernements sur la participation de la société civile.

MERCOSUR

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du cône Sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été intégralement mis en oeuvre, en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des capitaux, de la main-d'oeuvre, des produits et des services. Il comprendra un tarif extérieur duits et des services. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et prévoira l'harmonisation des policommun (TEC) et prévoira l'harmonisation des policommunité des prévoirs l'autre des prévoirs l'autre des l'autre de l'autre des l'autre des l'autre des l'autre de l'autre d'autre d'autre

dollars pour le Canada; elle bénéficie déjà de 45 milliards de dollars d'investissement direct canadien (soit 17,5 p. 100 de l'investissement canadien direct total à l'étranger). Les négociations en vue de la création de la ZLEA devraient être terminées d'ici 2005.

du Sommet. tion économique — renforcent les objectifs plus larges croissance et le développement en intensifiant l'intégrade cette nouvelle zone de libre-échange — favoriser la plus visible des travaux du Sommet; les principaux buts nation et l'environnement. La ZLEA est le résultat le économique, le libre-échange, la pauvreté, la discrimila démocratie, les droits de la personne, l'intégration oeuvre des plans d'action détaillés axés sur l'éducation, de Santiago, les dirigeants ont convenu de mettre en tout l'hémisphère. Au Sommet de Miami et à celui prospérité, la démocratie et le développement dans entre les pays des Amériques afin de promouvoir la Miami. Le Sommet visait à renforcer la coopération Sommet des Amériques tenu en décembre 1994, à La décision de créer la ZLEA a été prise lors du premier

tratif installé à compter du le mars 2001 à Panama. des négociations est fourni par le Secrétariat adminis-Le soutien logistique nécessaire pour la bonne marche sus d'élaboration de la ZLEA sera confiée à l'Equateur. secteur privé. Le le mai 2001, la présidence du procesreprésentants du gouvernement et de représentants du mixte d'experts en commerce électronique formé de politique en matière de concurrence et du Comité vice-présidence du Groupe de négociation sur la de négociation sur les marchés publics et assure la dans les négociations; il préside actuellement le Groupe Aires. Le Canada continue à jouer un rôle prépondérant ministérielle qui doit se tenir en avril 2001, à Buenos par l'Argentine; elle prendra fin à la prochaine réunion ancrés. La ronde de négociations en cours est présidée la prochaine ronde de négociations avaient bien été concrets avaient été réalisés et que les fondements de 1999 à Toronto, il a été souligné que des progrès Canada, à la réunion ministérielle tenue en novembre sation du commerce. A la fin de la présidence du de l'hémisphère et de poursuivre activement la libéralinotre engagement de renforcer les liens entre les pays négociations a été une occasion privilégiée de démontrer joué par le Canada en tant que premier président des tiendra à Québec, du 20 au 22 avril 2001. Le rôle clé présider le Troisième Sommet des Amériques, qui se entamé par ces sommets, le premier ministre devant Le Canada joue un rôle important dans le processus

> préoccupation qui sont apparus en ce qui concerne les périodes de publication des appels d'offres.

Exceptions visant PEMEX et CFE

Le Mexique a négocié des exceptions pour soustraire pendant une période transitoire (de 1994 à 2002) ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) à une application intégrale des dispositions de l'ALENA relatives aux marchés publics. Le Canada continuera à surveiller l'application faite par le Mexique de ces exceptions.

Périodes de publication des appels d'offres

Le chapitre 10 oblige les parties à l'ALEMA à publier les appels d'offres de marchés publics de manière transparente, afin de donner aux fournisseurs qualifiés des pays membres le temps de présenter leurs soumissions. Une étude effectuée en 1997 pour le compte du réalisés en 1999 ont toutefois soulevé certaines questions quant au respect de cette obligation par le tions quant au respect de cette obligation par le blons quant au respect de cette obligation par le tions quant au respect de cette obligation par le pries de cette obligation par le pression aux de Mexique. Le Canada continue à faire pression sur le pression par le le pres

ZONE DE LIBRE-ÉCHANGE DES AMÉRIQUES

Aperçu

représente un marché d'exportation de 4 milliards de les partenaires du Canada au sein de l'ALENA, la région trois parties concernées y consentent. Même en excluant pourra être substituée à l'ALENA à cet égard que si les continuera donc d'être régi par l'ALENA. La ZLEA ne le commerce du Canada avec les Etats-Unis et le Mexique avec les accords signés antérieurement, tels que l'ALENA; marchés émergents de l'hémisphère. La ZLEA coexistera canadiennes de tirer le meilleur parti possible des au Mexique et au Chili, permettant aux entreprises de libre-échange qui unissent le Canada aux États-Unis, ZLEA étendra aux autres pays de l'hémisphère les liens un PIB combiné de près de 17 billions de dollars. La monde, qui comptera 800 millions de personnes et aura tions créeront la plus grande zone de libre-échange au Amériques (ZLEA). Lancées en avril 1998, ces négociade l'établissement de la Zone de libre-échange des l'hémisphère participant aux négociations en vue Le Canada est l'un des 34 pays démocratiques de

demande, au cas par cas, pour déterminer si le demanmexicains, mais qu'ils devraient plutôt examiner chaque de larges interdictions sur l'ensemble des demandeurs cial a conclu que les Etats-Unis ne devaient pas imposer sur les obligations en vertu de l'ALENA, le groupe spéétaient déjà au courant de ces différences. En s'appuyant que lorsque les Etats-Unis ont conclu l'ALENA, ils moins rigoureux que celui des États-Unis, mais a ajouté que le système mexicain d'inspection de sécurité est destinations mexicaines. Le groupe spécial a reconnu entre les Etats frontaliers américains et des mexicains d'exploiter les parcours de longue distance vertu de l'ALENA en refusant de permettre aux camions que les Etats-Unis avaient manqué à leurs obligations en décision a été publiée le 6 février 2001, a déterminé à titre de tiers intéressé. Le groupe spécial, dont la des deux parties en cause et du Canada, qui participait officiellement en janvier 2000, a examiné les mémoires

L'ouverture de la frontière entre les États-Unis et le Mexique au commerce transfrontières donnerait accès aux entreprises de camionnage canadiennes et mexicainnes à leurs marchés réciproques, et accès au marché du camionnage entre le Mexique et les États-Unis aux transporteurs canadiens.

deur répond aux normes de sécurité pour les véhicules

L'accès du Canada aux services de camionnage transfrontières mexicain et américain demeure ouvert, à la condition que les camions répondent aux exigences canadiennes en matière de transport, en particulier au chapitre de la sécurité.

AUTRES DOSSIERS

automobiles.

Marchés publics

Selon l'annexe 1001 de l'ALENA, au 1st juillet 1995, le Mexique devait avoir fini d'élaborer sa liste des services exclus, effectué les consultations avec les autres parties et soumis sa liste finale. Ot, la liste n'est toujours pas parachevée, ce qui occasionne de l'incertitude pour les entreprises canadiennes. Le Canada entend insister auprès du Mexique pour qu'il mette la dernière main à sa liste des services exclus au plus vite.

La mise en oeuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien cherche toutefois à régler certains sujets de

Services financiers

En vertu de l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique doivent tenir des réunions chaque année pour discuter des questions afférentes aux services financiers. Reconnaissant que le Mexique a énoncé des réserves dans le cadre de l'ALENA, le Canada souhaite entamer des discussions avec celui-ci en vue d'établir de nouvelles catégories de maisons de courtage qui seraient velles catégories de maisons de courtage qui seraient

En ce qui a trait au secteur des assurances, le Canada continuera de chercher à faciliter l'offre de transactions d'assurance homogènes aux transporteurs routiers participant au commerce transfrontalier entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Camionnage

incapables de le faire en raison du différend. d'élargir leur accès au marché mexicain ont été Les entreprises de camionnage canadiennes désireuses cause du différend entre le Mexique et les États-Unis. les intérêts commerciaux du Canada ont souffert à pour les camionneurs canadiens n'ait pas été touché, canadiennes. Bien que l'accès au marché américain l'accès aux entreprises de camionnage américaines et le camionnage transfrontières américain et en refusant de son industrie du camionnage, a réagi en restreignant doit faire face à des pressions protectionnistes de la part Canada en passant par les Etats-Unis. Le Mexique, qui des droits de transport lui permettant de se rendre au avant 1982) et à un transporteur mexicain qui possédait rité (parce qu'elles avaient un permis d'exploitation Dénéficiant de droits protégés par une clause d'antério-20 milles en territoire américain, sauf à cinq entreprises ment aux camions mexicains de franchir plus de territoire américain. La loi américaine interdit actuellecamionnage mexicaines cherchant à circuler sur le nouvelle demande présentée par des entreprises de l'ALENA, les Etats-Unis ont refusé d'approuver toute le la janvier 2000. Malgré ces obligations en vertu de tard le 18 décembre 1995 et à tout son territoire avant cains transportant un chargement international au plus Nouveau-Mexique et la Californie) aux camions mexid'ouvrir leurs États frontaliers (le Texas, l'Arizona, le services) de l'ALENA, les États-Unis ont accepté Selon le chapitre 12 (commerce transfrontières des

En septembre 1998, le Mexique a demandé la création d'un groupe spécial d'arbitrage aux termes du chapitre 20 de l'ALENA. Le groupe spécial, qui a vu le jour

Ce point demeure une priorité pour le Canada étant donné que, dans le cas d'un certain nombre de ces produits, les exigences du Mexique ne sont pas claires et qu'il est apparu que diverses questions devraient faire l'objet de discussions plus approfondies.

Questions liées aux douanes

Le Mexique exige que, préalablement à l'entrée au pays, toute marchandise soit dédouanée et que les droits soient acquittés à la frontière américaine, ce qui retarde l'acheminement de toutes les expéditions et en accroît le coût. De plus, le Mexique ne dispose pas actuellement d'un processus accéléré pour ce qui est de l'entrée au pays des petits paquets et du courrier. Le Canada entend étudier les moyens de régler les problèmes systémiques qui se posent à la frontière.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

du Mexique. soit bien mis en oeuvre par le ministère de l'Education de concert avec le Mexique pour que l'accord bilatéral entre nos ministres respectifs. Le Canada travaillera s'en est suivi, au début de 1999, un échange de lettres de reconnaissance mutuelle sur une base bilatérale. Il lent mexicain ont décidé de mettre en oeuvre l'accord canadien des ingénieurs professionnels et son équivales associations d'ingénieurs aux États-Unis, le Conseil en oeuvre l'accord. Devant l'absence de consensus entre Mexique sont prêts, depuis plus de deux ans, à mettre Conseil canadien des ingénieurs professionnels) et au organismes représentant les ingénieurs au Canada (le pris des mesures en vue de sa mise en oeuvre.) Les oeuvre sur une base trilatérale, (Seul l'Etat du Texas a l'appui des Etats-Unis, cet accord n'a pas été mis en d'exercice et de certification des ingénieurs. Faute de de reconnaissance mutuelle en matière de permis sionnels des parties à l'ALENA ont signé un accord En juin 1995, les représentants des ingénieurs profes-

Un accord de reconnaissance mutuelle concernant les conseillers juridiques étrangers n'a pas encore été mis en oeuvre par suite de l'opposition manifestée par les États-Unis. Le Canada étudiera de concert avec le Mexique la possibilité de le mettre en oeuvre sur une base bilatérale.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Pommes de terre de semence

En 1998, le Canada et le Mexique ont conclu un accord phytosanitaire bilatéral. Pendant deux années, l'application de cet accord n'a posé aucun problème. Cependant, en décembre 2000 et janvier 2001, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre en provenance du prétextant des risques phytosanitaires. Le Canada a présenté des observations en haut lieu pour contester ces nouvelles mesures. Le Canada fait valoir que celles-ci ne sont appuyées par aucune justification scientifique. Le Canada continuera à présenter des observations au Mexique afin que toutes les provinces canadiennes au Mexique afin que toutes les provinces canadiennes puissent commercer avec ce pays conformément aux conditions prévues dans l'accord de 1998.

Pommes

Le Mexique a demandé à rouvrir les négociations pour le plan de travail relatif aux pommes de l'Est du Canada. Les représentants du Canada doivent rencontrer l'accord et de conserver l'accès au marché mexicain pour les pommes de l'Est du Canada.

Pommes de terre frites surgelées

Le Mexique a fixé, aux termes de l'ALENA, un contingent tarifaire pour les frites surgelées, au-delà duquel des droits de douane de 20 p. 100 sont perçus. L'élimination de ces droits est prévue en 2003. Au Mexique, la demande de produits de pomme de terre surgelés, surtout de la part des chaînes d'établissements de restauration, croît très rapidement et est satisfaite par le petit contingent tarifaire, alors que l'imposition de droits hors quota occasionne des coûts inutiles aux importateurs et aux consommateurs. Le Canada a abordé la question avec le Mexique à maintes reprises et poursuivra ses entretiens bilatéraux afin d'amélioret et poursuivra ses entretiens bilatéraux afin d'amélioret l'accès au marché pour ce produit.

Certification des aliments transformés

À la réunion du comité des mesures sanitaires et phytosanitaires tenue en septembre 2000, le Canada et le Mexique se sont entendus pour poursuivre les discussions bilatérales sur les exigences du Mexique relativement à la certification d'aliments transformés.

l'importation de haricots, le gouvernement du Mexique a mis en oeuvre un régime de vente aux enchères (trois séances par année) pour l'attribution des contingents tarifaires de haricots secs. Pour les exportateurs canadiens, ce mécanisme de gestion des contingents tarifaires a l'avantage d'être prévisible et transparent. Le Canada espère toutefois que, dans un proche avenir, le Mexique envisagera la possibilité d'ouvrir son marché pendant toute l'année.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- continuer à présenter des observations afin de faire lever l'interdiction visant les pommes de terre de semence de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveaubrunswick ainsi que rétablir les conditions du commerce prévues dans l'accord bilatéral de 1998;
- clarifier les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés;
- continuer à surveiller de près l'évolution de la législation et de la réglementation au Mexique en ce qui touche l'étiquetage des produits de la biotechnologie;
- continuer à insister pour que le Mexique produise une liste définitive des services exclus du chapitre de l'ALENA relatif aux marchés publics et pour qu'il règle les problèmes liés à la mise en oeuvre de ce chapitre;
- poursuivre les discussions afin d'obtenir un meilleur accès aux marchés pour les pommes de terre frites surgelées et les pommes du Canada;
- aurveiller la mise en oeuvre de la décision du groupe de l'ALENA concernant le différend entre le Mexique et les États-Unis au sujet des services de camionnage transfrontaliers et de l'investissement, et continuer de promouvoir l'accès au marché pour les entreprises canadiennes;
- progresser dans l'harmonisation et la simplification des formalités douanières, et faciliter davantage encore les mouvements transfrontaliers de produits;
- travailler de concert avec le Mexique pour assurer une plus grande transparence et une plus grande uniformité de la législation et de la réglementation visant les investissements canadiens au Mexique;
- poursuivre les initiatives prises par les organismes de statistique respectifs en vue de rapprocher les données sur le commerce.

pour une quantité importante d'exportations canadiennes à destination du Mexique, on note une tendance à inscrire les États-Unis comme destination fintermédiaire. En conséquence, le niveau des exportations canadiennes à destination du Mexique est nettement sous-estimé.)

Entre-temps, l'investissement canadien direct au Mexique a presque triplé depuis 1995, approchant de 3 milliards de dollars en 1999. Les principaux secteurs ayant bénéficié de cet investissement sont l'énergie, les mines, les services financiers et la fabrication. En 1999, l'investissement mexicain direct au Canada a été de 500 millions de dollars.

Le connité ministériel conjoint Canada-Mexique, formé en 1968, se réunit tous les ans ou aux deux ans. Il joue un rôle clé en favorisant les échanges, la discussion et la coopération entre les ministres des deux pays concernant des questions d'intérêt commun relevant des domaines politique, commercial et économique. La dernière réunion du Comité ministériel conjoint s'est tenue en février 1999, à Ottawa.

Une croissance soutenue et une libéralisation accrue devraient ouvrir toute une gamme de débouchés aux entreprises canadiennes dans des secteurs comme le transport, l'électricité, le pétrole et le gaz, l'environnement et l'agroalimentaire.

Résultats obtenus en 2000

- Le marché mexicain des services de télécommunications fixes et mobiles par satellite est entièrement ouvert aux entreprises canadiennes depuis l'entrée en vigueur de l'accord conclu en 1999 par le Canada et le Mexique et la signature des protocoles techniques.
- PALENA d'accélèrer la suppression des partenaires à l'ALENA d'accélèrer la suppression des droits de douane, le Mexique a éliminé, le l'a janvier 2001, ceux applicables à des produits particuliers, comme et chimiques. Aux termes de l'ALENA, ces droits de douane devaient à l'origine être éliminés le l'a janvier 2003. Les exportateurs canadiens des produits visés par cette mesure profiteront d'un meilleur accès au marche mexicain.
- L'an dernier, faisant écho aux préoccupations exprimées par le Canada relativement aux retards subis par les fournisseurs canadiens à l'occasion de l'attribution des certificats de contingent pour

États-Unis totalisaient plus de 88 p. 100 des exportations du Mexique. Le succès de l'ALENA a été suivi par la signature de six autres accords de libre-échange au sein de l'hémisphère Sud' et de trois, en dehors de ce dernier, notamment avec l'Union européenne et lsraël (en vigueur depuis le 1" juillet 2000), et avec l'Association européenne de libre-échange (devant l'Association européenne de libre-échange (devant en vigueur en juillet 2001). Des efforts consientrer en vigueur en juillet 2001). Des efforts considerables aux plans de la libéralisation des marchés, de la mise en oeuvre des réformes atructurelles et de la privatisation ont renforcé l'économie du Mexique, l'investissement. Une gestion monétaire et financière l'investissement. Une gestion monétaire et financière cohérente et pertinente a caractérisé les six années du régime du président Zedillo.

pour 2001, l'objectif est de l'amener à 7 p. 100. la fin de l'an 2000, l'inflation n'était plus que de 9 p. 100; tion intérieure et l'augmentation des investissements. A production accrue de pétrole, la hausse de la consommaflorissante, le relèvement des prix du pétrole et la exportations à destination de l'économie américaine à l'origine d'une telle croissance sont le niveau élevé des le président Fox a fixé l'objectif à 4,5 p. 100. Les facteurs (comparativement à 3,7 p. 100 en 1999) et, pour 2001, prévoit que la croissance pourrait atteindre 7 p. 100 économique a été remarquable. Pour l'an 2000, on la fin d'un mandat présidentiel. La performance la crise économique qui a traditionnellement marqué investisseurs, de résister aux chocs externes et d'éviter émergents, de bénéficier de la confiance soutenue des marchés d'Amérique latine et des marchés des pays de plus en plus au Mexique de se démarquer des autres Ces mesures économiques et commerciales permettent

Canada et les services statistiques mexicain et américain, sont importants. Selon les études réalisées par Statistique et celles d'INEGI, le bureau mexicain de la statistique, données commerciales publiées par Statistique Canada de 27 p. 100 par rapport à 1999. (Les écarts entre les chiffrant à 12 milliards de dollars, soit une augmentation les exportations mexicaines à destination du Canada se soit une augmentation de 27 p. 100 par rapport à 1999, et destination du Mexique s'élevant à 2 milliards de dollars, 14 milliards de dollars, les exportations canadiennes à le montant global des échanges bilatéraux a été de bilatéral a augmenté de plus de 27 p. 100. Pour l'an 2000, vigueur de l'ALENA à la fin de l'an 2000, le commerce libéralisation de l'économie du Mexique. Dès l'entrée en élargies au fur et à mesure de la croissance et de la Les relations entre le Canada et le Mexique se sont

contexte de l'ALENA et de l'OMC, afin de faire en sorte que les normes adoptées par ceux-ci soient améliorées ou modernisées et qu'ainsi s'accroissent le volume et la diversité de nos échanges de produits manufacturés. Le Canada s'efforce par ailleurs de promouvoir le dialogue bilatéral entre les provinces et les États afin d'accroître la coopération dans l'élaboration des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera à encourager la collaboration de canado-américaine dans l'élaboration et l'application de normes facultatives communes qui se substitueraient aux règlements édictés par les gouvernements. Ces initiatives concernant les normes accompagneront d'autres mesures visant à fournir des services convenables d'évaluation de la conformité.

WEXIONE

Aperçu

de la richesse. crédit et de voir à une redistribution plus équitable plus encore l'inflation, de relancer les marchés du vernement, de poursuivre la privatisation, de réduire d'éliminer le déficit budgétaire, de restructurer le goude procéder à une réforme des finances publiques, investissements étrangers, en plus de créer des emplois, gouvernement s'est donné comme priorité d'attirer les en favorisant une plus grande sécurité. Le nouveau Mexique en adoptant des règles plus transparentes et encore davantage le contexte de l'investissement au Fox a entrepris d'accélèrer les réformes et d'améliorer que doit être le « nouveau » Mexique. Le président son poids à une vision dynamique et énergique de ce du 2 juillet 2000, le président Vicente Fox a donné tout Avec sa victoire remarquable à l'élection présidentielle

Le président Fox peut s'appuyer sur une situation économique et commerciale relativement solide. Au cours de la dernière décennie, le Mexique a entrepris les plus importantes réformes économiques depuis son accession à l'indépendance. La réforme la plus courageuse et la plus conséquente a été d'adhérer à l'ALENA, ce qui a transformé le pays en une économie essentiellement basée sur le commerce. En 1999, les essentiellement basée sur le commerce.

Groupe des Trois (Mexique, Colombie, Venezuela); Costa Rica; Bolivie; Nicaragua; Chili; Triangle du Mord (Honduras, Guatemala et Salvador).

l'article 343 piétine. Il entend demeurer vigilant à ce sujet. la mise en application d'une dérogation permanente à Canada a exprimé sa préoccupation devant le fait que n'ont pris aucune mesure à l'égard de l'article 343. Le temporaire aux Etats-Unis. Dernièrement, les États-Unis soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour nente la dérogation pour les travailleurs du secteur des ultime est que le gouvernement américain rende permadécoulant pour les Etats-Unis de l'ALENA. Notre objectif permis de séjour temporaire, enfreint les obligations de l'article 343, dans le cas des personnes en quête d'un cains que l'exigence relative à la double accréditation soutenir auprès du gouvernement et du Congrès amériqu'une solution temporaire et le Canada continue à d'application de la loi. Cette dérogation ne représente en vigueur, en attendant la mise en oeuvre du règlement désireux d'obtenir un permis de séjour temporaire reste visant les travailleurs du secteur des soins de santé des soins infirmiers et de l'ergothérapie. Une dérogation permanents et dispenser des services dans les domaines

NORMES ET MESURES CONNEXES

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, surtout dans le cadre des travaux du Comité des mesures normatives de l'ALENA, afin d'inciter les Américains à atténuer l'ampleur des restrictions réglementaires qui frappent l'industrie et à laisser à celle-ci le soin de s'autoréglementer dans le contexte de l'intégration croissante du marché nord-américain.

dination des activités dans les instances internationales. s'efforcent d'accroître la coopération bilatérale et la cooraméricaines se complètent généralement, les sous-comités de celui de l'automobile, où les normes canadiennes et Pour ce qui est du secteur des télécommunications et et de l'étiquetage pour l'entretien des produits textiles. aux normes qui s'appliquent aux véhicules automobiles à l'égard de la conformité des chauffeurs et des camions le commerce. Ils ont accompli des progrès remarquables de concert à l'harmonisation des normes afin de faciliter restres et de l'étiquetage des produits textiles travaillent des règlements. Les sous-comités des transports tercoopération trilatérale dans le domaine des normes et également d'excellentes occasions de promouvoir la tions et étiquetage des produits textiles) offrent trie automobile, transports terrestres, télécommunica-Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (indus-

Le Canada cherche à obtenir des États-Unis qu'ils appliquent de façon plus exhaustive les engagements pris au nom de leurs échelons infranationaux dans le

nombre de ces services soulevait des problèmes liés à la sécurité, ce qui a entraîné des retards et un manque de transparence dans le traitement des demandes de permis. Cela s'est en outre traduit par l'imposition, pour la délivrance des permis, de conditions défavorables aux exportations canadiennes.

Compte tenu des délais interminables qu'ont dû subir certaines sociétés canadiennes avant d'avoir accès au marché américain, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC en matière de services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis avec cèlérité et de façon transparente.

Transport maritime

américain du commerce maritime. de la défense) limitent l'accès des Canadiens au marché liées à l'amendement Byrnes/Tollefson dans le domaine américains. Ces restrictions (y compris celles qui sont d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs On trouve par ailleurs une variété de subventions et navires admissibles à l'homologation par les Etats-Unis. également quant à la nationalité des propriétaires des maritime international, des restrictions s'appliquent dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport construction canadienne pour des activités maritimes américaines qui excluent l'utilisation des navires de cipale préoccupation du Canada concerne les exigences étrangère à l'industrie maritime des Etats-Unis. La prin-Jones Act) établit une série de limites à la participation Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de

Les services de transport maritime feront très probablement l'objet des négociations en cours dans le cadre de l'OMC concernant les services. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour faire éliminer les restrictions visant les services de transport maritime qui portent préjudice aux intérêts canadiens.

Admissions temporaires

Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration (Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, attestant de sa compétence professionnelle et de sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne langue anglaise. Selon une désirant devenir résidents s'applique qu'aux travailleurs désirant devenir résidents

les obligations commerciales internationales. possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la mesures, souvent liées à des produits particuliers, marchés publics, telles que les lois de crédits. Ces ce genre dans des lois qui ne se rapportent pas aux incorporer à l'occasion des dispositions restrictives de ment de la propension des législateurs américains à de dollars américains. Le Canada se préoccupe égalecommerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions inférieurs à 100 000 \$ et pour les achats de produits d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics d'admissibilité à la sous-traitance et des méthodes publics. Celles-ci comprennent notamment des critères blent limiter la participation canadienne aux marchés signant l'ALENA et ces nouvelles pratiques, qui sempotentielles entre les obligations qu'il a contractées en américain à clarifier et à corriger les incompatibilités modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement nisseurs canadiens au marché, est constamment civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fouret en 1995. Or, leur réglementation des marchés publics d'acquisition dans le cadre des lois adoptées en 1994

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Billey, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies en ce qui touche le secteur des services financiers. Elle a permis aux institutions financières de étrangères de constituer des activités qui leur seraient portefeuille pour exercer des activités qui leur seraient interdites autrement. En ce qui a trait à la prestation de ces services de part et d'autre de la frontière, le Canada continue de travailler à ce que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables. Le Sanada poursuit ses discussions bilatérales avec les fatats-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et des fatats-Unis se rencontrent une fois par année pour des discuster des questions afférentes aux services financiers.

Télécommunications

Les fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-Unis à partir du Canada. Les autorités américaines ont allégué que la prestation d'un certain

nisseurs canadiens de participer à de tels projets. acheteur, a réduit encore plus les chances des fourfinal », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme 1998, la codification de la définition d'« assemblage et le montage final doit être effectué aux Etats-Unis. En être faites à 60 p. 100 de matières premières américaines (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant d'origine américaine, en plus d'être entièrement doivent être faits uniquement de matières premières par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits entièrement américaine. Dans le cas des projets financés ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, et à de l'équipement américains. Dans les projets cette nature, à condition qu'on ait recours à du matériel autorités du secteur des transports pour des projets de

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport recevant un financement de l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), comme l'autorise l'Airport and Airways Facilities Improvement Act. Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 p. 100 de matières premières américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des Etats et des municipalités

cipalités aux Etats-Unis. l'élimination des préférences des Etats et des muni-Il continuera donc à faire des pressions pour obtenir rendent imprévisible pour les fournisseurs canadiens. que ces préférences limitent l'accès au marché et le fourni. Le Canada demeure préoccupé par le fait des municipalités lorsqu'un financement fédéral est sont incluses dans les marchés publics des Etats et American » du gouvernement fédéral des Etats-Unis de New York. De plus, de nombreuses clauses « Buy ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'Etat liste de plusieurs Etats américains dont les fournisseurs ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario sur la 2000, l'Etat de New York a modifié sa législation et comptent une grande variété de préférences. En l'an Les marchés publics des Etats et des municipalités

Modifications législatives et réglementaires

Les Etats-Unis ont en grande partie terminé la mise en oeuvre des modifications apportées aux procédures

Marchés publics

comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à ce sujet.

Clauses « Buy American »

Les clauses favorisant l'achat de produits et de services américains sont largement utilisées dans les marchés publics fédéraux américains qui ne sont pas visés par l'ALEMA ou les accords de l'OMC. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain dans certains secteurs, un large ment fédéral américain dans certains secteurs, un large éventail d'autres marchés publics fédéraux sont assujettis à l'achat de produits américains.

Marchés du Département de la défense

En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis pour le partage de la production et du développement de produits de défense, l'industrie canadienne a accès à cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette relation exige une vigilance continue pour éviter toute érosion, qu'elle soit intentionnelle ou non.

Clauses « Buy American » et marchés infranationaux financés par le gouvernement fédéral

Des clauses « Buy American » sont incluses dans les marchés des États et des municipalités lorsqu'un financement fédéral est fourni, ce qui signifie que les États et les municipalités doivent acheter des produits et des services américains pour avoir droit aux subventions. Le Canada cherche toujours à améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à actuellement limité, des entreprises canadiennes à des infrastructures de transport en commun, de la des infrastruction d'autoroutes et de l'aéronautique.

Aux Etats-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les États et les municipalités ou par des organismes du secteur privé. La Transportation Equity Act for the 21st Century (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. L'agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration ou FTA) et l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway et l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration ou FHWA) accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux États, aux municipalités et aux vertu de la TEA-21 aux États, aux municipalités et aux

municipaux du Canada. bilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possireste une question primordiale pour les gouvernements fédéral comme à celui des Etats et des municipalités, à ceux-ci un accès plus facile et plus sûr, à l'échelon l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer afférentes aux programmes de financement, limitent date et de manière ad hoc, ainsi que les conditions plus, des dispositions législatives adoptées de longue American » (achetons des produits américains). De lièrement restrictifs, tout comme les clauses « Buy appartenant à des groupes minoritaires sont particupublics réservés aux petites entreprises et aux entreprises dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés soumissions à l'égard d'un large éventail de projets ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC exemptions accordées en vertu des accords de marchés marchés publics américains. A l'heure actuelle, les Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux Le Canada continuera d'inciter les autorités des Etats-

Marchés réservés aux petites entreprises

des entrepreneurs et des principaux sous-traitants gouvernement américain exige que les soumissions sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre relativement à l'application des programmes existants Cela a déjà suscité l'adoption de nouvelles directives (selon la valeur) à des petites entreprises américaines. objectif, qui est d'accorder 23 p. 100 de leurs contrats les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur dollars américains. Dernièrement, les départements et est fixé à un revenu annuel maximum de 17 millions de d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans elle correspond généralement à un maximum de selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, Estats-Unis, la définition d'une petite entreprise varie la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux à des prix concurrentiels leur fermeront par la suite vernementaux recrutés avec succès et approvisionnés face à la possibilité omniprésente que des clients gouentreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire en ce qui concerne les marchés réservés aux petites l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions à Le gouvernement du Canada reste préoccupé par

les Etats-Unis durant la période d'examen. enquêtes portant sur les droits antidumping faites par offrant des conseils sur certains aspects particuliers des producteurs canadiens de sulfate de sodium en leur les représentants du Canada sont venus en aide aux toutes, à l'exception de 5, ont été abrogées. Enfin, duits canadiens émises par les Etats-Unis avant 1995, antidumping et de droits compensateurs visant des pro-15 réexamens d'ordonnances d'imposition de droits abouti à leur abrogation. Soulignons qu'à la suite des le maintien des ordonnances et les deux autres ont les 5 examens effectués en 2000, 3 se sont soldés par visant des produits canadiens. Dans ce contexte, sur de droits antidumping et de droits compensateurs blé; et plusieurs réexamens d'ordonnances d'imposition vise les pratiques canadiennes de commercialisation du 1974 révisée sur le commerce extérieur (U.S. Trade Act) enquête en vertu de l'article 301 de la loi américaine de du blé du Dakota du Nord relative à l'ouverture d'une de droits compensateurs; la requête de la commission américain du commerce pour ses enquêtes en matière apportées au questionnaire utilisé par le Département

Enquêtes relatives à des recours commerciaux

à la production canadienne. occasionné et ne menacent pas de causer de dommage importations de mais-grain américains n'ont pas canadien du commerce extérieur a conclu que les dans l'Ouest canadien. Le 7 mars 2001, le Tribunal importations de certains types de maïs-grain américains de droits antidumping et de droits compensateurs aux Canada a entrepris des enquêtes relatives à l'application à un engagement en matière de prix. De même, le ing et la troisième (papier pour le bingo) a donné lieu par des ordonnances d'imposition de droits antidumple bingo). Les deux premières enquêtes se sont soldées rétrigérateurs, sécheuses et lave-vaisselle, et papier pour en provenance des Etats-Unis (agents de contraste, effectué trois enquêtes antidumping visant des produits maintenue. Au cours de la même période, le Canada a étaient à nouveau exclues de l'ALENA, devrait être blé, dont les importations en provenance du Canada d'établir si la mesure de sauvegarde visant le gluten de Canada a participé à l'enquête de l'ITC ayant pour but s'est terminée sans imposition de droits additionnels. Le sur les importations de sulfate de sodium. L'enquête importations en provenance du Canada; celle-ci a porté relative à l'application de droits antidumping aux En 2000, les Etats-Unis ont effectué une seule enquête

Commission ou ITC). L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains. En outre, les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, alors que les importateurs risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite devant l'ITC. En 1989, un groupe spécial a décidé que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations

obligations commerciales internationales des Etats-Unis. à ce que les Canadiens soient traités conformément aux pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller commerciaux internationaux qui pourraient survenir) certains cas particuliers (notamment les différends cupé par ces problèmes et continuera à suivre de près de contrefaçon. Le gouvernement du Canada reste préocsupplémentaires pour se défendre contre les allégations canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures plaintes sont encore déposées contre des entreprises Cycle d'Uruguay. Toutefois, en vertu de l'article 337, des ont été éliminées de la législation de mise en oeuvre du de propriété intellectuelle qui touchent au commerce découlant de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations trevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines En 1989, un groupe spécial a décidé que l'article 337 con-

Recours commerciaux

d'imposition de droits antidumping; les modifications la Russie et les Etats-Unis suspendant une ordonnance charbon; les modifications apportées à l'accord entre tionne directement les exportations américaines de pétrole brut (Crude Oil Windfall Tax Act), qui subven-29 de la loi de 1980 sur la taxe exceptionnelle sur le des observations spécifiques en ce qui concerne l'article contre les importations. En outre, le Canada a présenté teurs locaux, ces droits leur garantissant une protection antidumping et des droits compensatoires aux producdont une disposition prévoit la distribution des droits Appropriations Act de 2000 (la modification Byrd), Food and Drug Administration, and Related Agencies lois telles que l'Agricultural, Rural Development, Canada continuera à manifester son opposition aux règle et dans l'application des règles existantes. Le internationales dans l'élaboration de toute nouvelle Etats-Unis respectent leurs obligations commerciales des recours commerciaux, afin de veiller à ce que les près l'évolution de la politique américaine au chapitre Le gouvernement du Canada continue à observer de

permis d'éviter un dangereux précédent d'ingérence législative en matière de contrats transnationaux. Le Canada va demeurer à l'affût de toute initiative du même genre que le Congrès américain pourrait avoir l'intention de prendre.

AUTRES DOSSIERS

Formalités douanières et administratives

les Etats-Unis se poursuivra en 2001. amorcé dans le cadre du partenariat entre le Canada et Etats-Unis face aux menaces communes. Le dialogue et une véritable collaboration entre le Canada et les coopération aux frontières mêmes et au-delà de celles-ci, de la gestion aux frontières, l'extension de ce souci de la simplification et l'harmonisation des politiques et tondamentaux de la coopération aux frontières, soit à Vancouver. Elles ont confirmé les trois principes ont été tenues en avril, à Niagara-Buffalo, et en juin, collaboration aux frontières. En l'an 2000, des réunions pour harmoniser les visions de ce que doit être la les collectivités frontalières et les parties intéressées a été entamé à un haut niveau entre les gouvernements, partenariat entre le Canada et les États-Unis, le dialogue l'application de sanctions analogues. Dans le cadre du de demande et d'une carte de participant semblables, et d'embauchage commun, l'utilisation d'un formulaire conditions d'admissibilité communes, un processus au Michigan. Le programme NEXUS s'appuie sur des utilisant le pont entre Sarnia, en Ontario, et Port Huron, passage préapprouvé des voyageurs à faible risque pilote harmonisé a été mis sur pied pour faciliter le d'inspection communes. En novembre 2000, un projet technologies nouvelles et le recours à des installations commerciaux en transit, d'envisager l'adoption de saible risque, de simplifier l'acheminement des produits l'utilisation de programmes relatifs aux voyageurs à des deux pays s'efforcent activement de promouvoir l'Accord sur la frontière commune. Des représentants relatifs aux initiatives entreprises dans le cadre de Le Canada et les Etats-Unis poursuivent leurs travaux

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la loi américaine de 1930 sur les droits de douane (U.S. Tariff Act), les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la Commission du commerce international (U.S. International Trade

Loi sur la protection des mammifères marins

pations au gouvernement américain. ces deux espèces. Le Canada a fait part de ses préoccud'importer aux États-Unis des produits faits à partir de sont tirés. Or, en vertu de la MMPA, il est impossible restrictions quant au mouvement des produits qui en justifié d'en surveiller le commerce ou d'imposer des menacés de quelque façon que ce soit. Il n'est donc pas annelé ni le phoque du Groenland ne sont en danger ou sauvages menacées d'extinction (CITES), ni le phoque commerce international des espèces de faune et de flore des Etats-Unis. Par exemple, selon la Convention sur le les obligations en matière de commerce international spécifique. Elle semble donc être en contradiction avec de toutes espèces, peu importe leur danger d'extinction commerce de produits à base de mammifères marins (Marine Mammal Protection Act ou MMPA), interdit le La loi sur la protection des mammifères marins

AUTŖES TAXES IMPOSÉES PAR DES ÉTATS AMÉRICAINS

internationalement acceptés. ce du'elles ne dérogent pas aux principes d'imposition appliquées d'une manière équitable et uniforme, et à dans les Etats pour voir à ce que les taxes soient continuera à surveiller l'évolution du contexte fiscal vue de la conformité. Le gouvernement du Canada et lorsqu'elles soulèvent des questions du point de imposition, lorsqu'elles s'appliquent rétroactivement notamment lorsqu'elles entraînent une double de la taxe d'affaires unique dans l'État du Michigan, tace les entreprises canadiennes depuis l'imposition problèmes semblables à ceux auxquels doivent faire étrangères (non ressortissantes de l'État) créent des cas, les taxes que celles-ci imposent aux entreprises divers Etats américains. Dans un certain nombre de une activité accrue des autorités fiscales dans les Les entreprises canadiennes de camionnage constatent

Ingérence législative

II y a toujours des risques d'ingérence législative en matière de contrats transnationaux pouvant avoir des effets néfastes sur les exportations canadiennes. Par exemple, en 1999, le Canada s'est opposé à une modification de la loi fédérale sur les faillites qui aurait annulé le contrat d'une valeur de 4 milliards de dollars qu'Hydro-Québec avait conclu avec les services d'utilité publique du Vermont. L'opposition du Canada a porté fruit et la modification n'a pas été adoptée, ce qui a

Taxe d'affaires unique du Michigan

des personnes étrangères. certain nombre de points en ce qui a trait à l'imposition demander au Département du Trésor de clarifier un Cependant, le gouvernement du Canada continue à canadiennes assujetties à la taxe d'affaires unique. qui réduit considérablement l'assiette des entreprises partie, au règlement négocié intervenu en juin 1999, l'ensemble, le bulletin est non litigieux grâce, en bonne 1er janvier 2000 et les exercices subséquents. Dans dans l'Etat du Michigan pour l'exercice débutant le l'exception des entreprises de camionnage enregistrées personnes étrangères (non ressortissantes de l'État), à unique s'appliquant à l'assiette fiscale composée de bulletin énonce les dispositions de la taxe d'affaires (Single Business Tax Base for a Foreign Person). Ce taxe d'affaires unique imposée aux personnes étrangères Administrative Bulletin (RAB) 2000 - G, traitant de la Michigan a publié un bulletin administratif, le Revenue Le 22 juin 2000, le Département du Trésor de l'État du

Les entreprises canadiennes doivent s'informer de leur rapport à ce que prévoit la législation du Michigan. diennes sera réduite en moyenne des deux tiers par la taxe imposée aux entreprises de camionnage canaqui modifiait le volet compensatoire de l'assiette fiscale, de la taxe d'affaires unique. En vertu de cette entente, entreprises de camionnage canadiennes pour les fins Trésor de cet Etat pour délimiter l'assiette fiscale des une entente a été conclue avec le Département du Canada et l'Etat du Michigan. Enfin, le 3 octobre 2000, secteur canadien du camionnage, le gouvernement du et de vives négociations entre les représentants du bulletin. Il s'en est suivi d'intenses activités de lobbying questions importantes n'étaient pas abordées dans ce nage canadiennes. D'autre part, un certain nombre de d'affaires unique imposée aux entreprises de camionsition, ce qui réduisait dans une certaine mesure la taxe de transport étrangères pour calculer leur base d'impomondiale » dans la formule utilisée par les entreprises RAB 2000 - H inclusit les « milles parcourus à l'échelle (SBT Foreign Transportation Services). D'une part, le unique imposée aux services de transport étrangers un autre bulletin, RAB 2000 - H, sur la taxe d'affaires Le 16 août 2000, le Département du Trésor a publié

mm.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm

amples renseignements, consultez le site Web suivant:

assujettissement fiscal au Michigan. Pour obtenir de plus

Ottawa, a permis de coordonner l'élaboration de solutions aux problèmes commerciaux dus au fait que les dispositions réglementaires sont différentes dans les deux pays.

Dans le cadre du plan d'action, les deux pays ont accepté d'éliminer un éventail de mesures restreignant l'accès aux marchés du bétail, de la semence équine, des produits horticoles et des produits de pépinière. L'accord aborde aussi les préoccupations de l'industrie en matière de produits antiparasitaires. Les organismes canadiens et américains responsables de ces questions ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs l'échange de réglementation.

Subventions visant les produits agricoles

l'élimination de telles subventions comme une priorité marchés tiers pour certains biens. Le Canada considère leur utilisation de subventions à l'exportation sur les pante la possibilité que les Etats-Unis accroissent par l'Etat. Enfin, le Canada continue de juger préoccumettre un terme au subventionnement de ces crédits jettis à des disciplines internationales efficaces afin de à l'exportation de produits agricoles doivent être assuproduction. Le Canada soutient aussi que les crédits qui ont des effets de distorsion sur le commerce et la internationales contre les mesures de soutien interne d'apporter de sensibles améliorations aux disciplines tente, dans le cadre des négociations de l'OMC, empêche les prix de monter. C'est pourquoi le Canada déséquilibre entre l'offre et la demande mondiales et de céréales et d'oléagineux, soutien qui entretient un Unis à l'agriculture, particulièrement à la production haut niveau de soutien interne qu'apportent les Etats-Le Canada juge de plus en plus préoccupant le très

pour les négociations de l'OMC dans le domaine de

l'agriculture.

En contrepartie, les États-Unis ont convenu de rétablir bon nombre des exemptions de l'ITAR visant le Canada, de permettre l'accès sans licence à ces produits et à ces technologies non seulement aux citoyens canadiens, mais également aux Canadiens dotés d'une double nationalité et aux résidents permanents du Canada. Certains aspects restent à régler, notamment les restrictions s'appliquant restent à régler, notamment les restrictions s'appliquant technique et les licences d'exportation, de même que technique et les licences d'exportation, de même que l'actorient des produits RCTM (Régime de contrôle de la technologie relative aux missiles) de catégorie II de la liste des exemptions de l'ITAR visant le Canada. Les entreprises canadiennes du secteur ont été consultées entreprises canadiennes du secteur ont été consultées tout au long du processus.

Uranium

À la suite de l'intervention du gouvernement du Canada et de celui de la province de Saskatchewan, ainsi que de nombreuses consultations avec divers organismes publics américains, le Département du commerce a retiré son projet de modification de l'Accord relatif à l'interruption provisoire des importations d'uranium qui devait faire passer de 4 millions de livres à 10 millions de livres par année le contingent visant l'importation d'uranium en provenance de Russie. Cette modification aurait fait provenance de Russie. Cette modification aurait fait et réduit la compétitivité des producteurs canadiens sur et réduit la compétitivité des producteurs canadiens sur le marché des États-Unis, rendant précaires les derniers le marché des États-Unis, rendant précaires les derniers investissements réalisés au pays.

SURVEILLANCE DES DÉVELOPPEMENTS TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Protocole d'entente en matière d'agriculture

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocole d'entente et convenu d'un plan d'action pour gérer leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Le Comité consultatif sur l'agriculture créé en vertu du protocole d'entente s'est réuni provinces et des États en a fait autant. L'intensification provinces et des États en a fait autant. L'intensification des communications résultant de ces rencontres a bilatéraux et une meilleure compréhension des problèmes bilatéraux et une accélération des travaux en vue de trouver des solutions aux nouveaux problèmes. Par cides des deux pays continuent à travailler de concert cides des deux pays continuent à travailler de concert pour harmoniser leurs processus d'approbation. Le pour harmoniser leurs processus d'approbation. Le second Sommet des pesticides, tenu en avril 2000 à second Sommet des pesticides, tenu en avril 2000 à second Sommet des pesticides, tenu en avril 2000 à

Certification forestière

On relève dans le marché américain une demande de plus en plus forte voulant que les produits du bois soient accompagnés d'une attestation que le produit a été fabriqué avec du bois provenant de forêts faisant l'objet d'un aménagement durable. Une telle preuve se traduit, le plus souvent, par une forme de certification forestière et/ou un étiquetage approprié du produit.

La certification ne doit pas faire obstacle à l'accès au marché. Le Canada continuera de contrôler l'accès de ses produits à ses principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une activité volontaire pour les intervenants du marché et que les critères utilisés pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

Règlement relatif au commerce international des armes

En avril 1999, les États-Unis ont modifié la section du Règlement relatif au commerce international des armes (International Traffic in Arms Regulation ou ITAR) relative aux exemptions visant le Canada, cette section exigeant dorénavant qu'une licence d'exportation soit délivrée par les services américains pour l'entrée au Canada de toute une variété de produits et de technologies du domaine de la défense. Auparavant, la majorité des produits et des technologies du domaine de la défense pouvait être exportée des États-Unis au Canada défense pouvait être exportée des États-Unis au Canada en franchise de droits.

contrôle des exportations, a été publié en janvier 2001. que pour l'harmonisation du système canadien de oeuvre du nouveau système d'enregistrement, ainsi royale le 20 octobre. Le règlement pour la mise en autorise un système d'enregistrement, a reçu la sanction révision de la Loi sur la production de défense qui accès aux marchandises contrôlées au Canada. Une d'enregistrement des personnes demandant à avoir Etats-Unis; et mettra sur pied un nouveau système tion de marchandises soumises à un contrôle par les Etats-Unis; renforcera les contrôles visant la réexportatation contrôlée avec la liste de matériel de guerre des Canada harmonisera sa liste des marchandises d'exporen matière de défense. Dans le cadre de cet accord, le contrôle du commerce des produits et technologies mesures visant à renforcer nos régimes respectifs de annoncé qu'un accord avait été conclu concernant des du Canada et la secrétaire d'Etat des Etats-Unis ont Le 16 juin 2000, le ministre des Affaires étrangères

Sirops de sucre

Bien que cette restructuration du secteur puisse faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux sous l'effet de la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, de l'innovation en matière de services et d'une demande croissante d'énergie.

Exportation des produits du chanvre

La production du chanvre industriel est interdite aux États-Unis. Toutefois, l'importation de produits du chanvre est autorisée. On estime à environ 50 millions de dollars la valeur du marché américain des produits du chanvre, dont l'UE est le premier fournisseur. On estime que 90 p. 100 du chanvre canadien transformé est exporté vers les États-Unis.

ment continu de l'industrie canadienne du chanvre. la frontière américaine. Cette menace nuit au développeune menace constante, ce qui se traduit par des saisies à américaine de tolérance zéro en matière de THC est destination aux Etats-Unis. L'adoption d'une politique avril 2000, de sorte que les produits ont pu être livrés à chotrope. Les problèmes frontaliers ont été réglés en inférieur à celui susceptible de produire un effet psypar million. Il s'agit d'un niveau de concentration très la teneur en THC de ces dérivés à moins de dix parties de chanvre industriel obtiennent une licence et limitant réglementation exigeant que les fabricants de dérivés destinés à la consommation humaine en vertu d'une le Canada autorise la fabrication de produits du chanvre de THC, l'ingrédient actif de la marijuana. Depuis 1998, envois de chanvre ayant été saisis sur la base de traces accéder au marché américain au début de 2000, des transformé ont encore une fois eu de la difficulté à Les exportateurs canadiens de produits du chanvre

En novembre 2000, le Département de la justice a publié un avis de projet de réglementation indiquant l'intention du gouvernement américain de présenter simultanément trois nouveaux règlements en 2001. Si ceux-ci étaient adoptés, ils pourraient fermer la porte aux importations de produits du chanvre destinés à la par ces mesures, le gouvernement du Canada consulte de près notre industrie sur la question et continuera à intervenir auprès de l'Administration américaine afin de près notre industrie sur la question américaine afin de près notre industrie sur la question américaine afin de près notre industrie sur la question américaine afin de prèsenir tout nouveau problème commercial.

Canada continue de suivre ce dossier, contraire à leurs obligations vis-à-vis de l'OMC. Le du champ d'application du contingent tarifaire serait rappeler aux Etats-Unis qu'un tel élargissement unilatéral Etats-Unis, ainsi qu'à des députés clés au Congrès, pour Washington a écrit au représentant au commerce des inclure les sirops de sucre. L'ambassade du Canada à contingent tarifaire américain relatif au sucre, afin d^{γ} une législation qui élargirait le champ d'application du tentatives ont été faites pour faire adopter par le Congrès sans faire l'objet de mesures restrictives. Cependant, des continue d'expédier son produit vers les Etats-Unis tional. Entre-temps, l'entreprise canadienne concernée d'appel de la décision du Tribunal de commerce internala Sugar Beet Association des Etats-Unis ont saisi la Cour sification. En mars 2000, le gouvernement américain et international des États-Unis a annulé ce projet de reclas-Etats-Unis. En octobre 1999, le Tribunal de commerce assujettie à un contingentement restrictif sur le sucre aux importations de ce produit sous une ligne tarifaire reclassifier les sirops de sucre de manière à inscrire les En 1999, les Services douaniers américains voulaient

Electricité

ce marché, due des mesures discriminatoires pourraient avoir sur marché de l'électricité nord-américain et aux effets secteur ont sensibilisé les Etats-Unis à l'existence d'un faits par le Canada pour défendre ses intérêts dans ce la souveraineté et les compétences du Canada. Les efforts deux questions qui peuvent avoir des effets néfastes sur des organismes de transport (transporteurs communs), de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent et créant adopter en 2001 un règlement établissant des normes canadienne. L'Administration américaine pourrait Unis aux produits et à l'hydroélectricité d'origine l'accès des marchés de l'énergie renouvelable des Étatsà la distribution au détail et aux dispositions interdisant trait aux prescriptions garantissant un accès réciproque antérieure, le Canada demeure préoccupé en ce qui a canadiens. Comme ce fut le cas avec la législation fédérale éventuellement réduire l'accès pour les exportateurs incompatibles avec les accords commerciaux et pouvant donné par les Etats qui risquent de prendre des mesures Etats. En l'absence d'une législation fédérale, le ton sera compétence respectifs du gouvernement fédéral et des par suite d'un désaccord ayant trait aux domaines de turer le secteur de l'électricité semblent être paralysés Les efforts faits par le Congrès américain pour restruc-

une attestation certifiant qu'ils ne contiennent aucun pesticide dont l'utilisation n'a pas été approuvée par les États-Unis ou dont les quantités dépassent les limites établies par le gouvernement fédéral. Selon les Canadiens, le projet de loi en question, s'il était adopté, enfreindrait les obligations en matière de commerce international contractées par les États-Unis. Le Canada a effectué des démarches auprès de l'Administration américaine et des autorités du Dakota du Nord pour protester contre ce projet de loi. En mars 2001, le comité de l'agriculture du Dakota du Nord n'avait pas encore de l'agriculture du Dakota du Nord n'avait pas encore voté sur le projet de loi HB 1287.

Saisie et essai

En raison de sa politique de saisie et essai, l'U.S. Pood and Drug Administration retient régulièrement des expéditions de produits agroalimentaires importés aux États-Unis pendant qu'elle procède à des essais en laboratoire pour déterminer s'ils sont conformes aux Dois et règlements américains. Les retards ainsi causés perturbent le commerce et sont coûteux pour les exportateurs canadiens. Les fonctionnaires canadiens et américains ont décidé de mettre en oeuvre un programme coopératif qui favoriserait davantage la sécurité alimentaire et tiendrait compte des politiques et des capacités communes des deux pays en la matière et des capacités communes des deux pays en la matière ainsi que de l'intégration croissante de leurs marchés agricoles et alimentaires. Les discussions bilatérales agricoles et alimentaires. Les discussions bilatérales se poursuivent.

Sucre et produits contenant du sucre

registre fédéral annonçant le retrait du projet de règle. 25 septembre 2000, l'USDA a publié un avis dans le Canada a présenté un document officiel au USDA. Le 1997 sur le sucre. Le 17 mai 2000, le gouvernement du minimisé les avantages garantis par l'Accord bilatéral de obtenus dans le procès-verbal d'interprétation et aurait une licence. Une telle règle aurait annulé tous les gains tenant du sucre devraient dorénavant être autorisées par de règle » selon lequel les importations de produits conles Etats-Unis ont consigné au registre fédéral un « projet compter du 4 février 2000. Cependant, le 17 mars 2000, ont mis en oeuvre leurs engagements correspondants à d'un permis d'exportation canadien. Les Etats-Unis Unis des produits contenant du sucre accompagnés ces derniers ont accepté d'autoriser l'entrée aux Etatsadopté en décembre 1998 par le Canada et les États-Unis, plan d'action relatifs au commerce des produits agricoles Aux termes du procès-verbal d'interprétation et du

pays d'origine pour les produits agricoles et les produits alimentaires entraînera sûrement des coûts supplémentaires pour les producteurs, les transformateurs et les consommateurs, mais ne générera pas nécessairement des profits. Le Canada et les États-Unis conviennent que leurs prescriptions en matière d'étiquetage des produits agricoles et des produits alimentaires doivent respecter eurs obligations découlant de l'ALEMA et de l'OMC. Le Canada continuera de s'opposer aux modifications législatives qui rendraient obligatoire la déclaration du pays d'origine dans le cas de la viande importée.

Le Département de l'agriculture des Etats-Unis (USDA) subit de fortes pressions de la part des producteurs américains pour l'amener à éliminer la classification officielle des carcasses de boeuf et d'agneau importées. Une telle mesure aurait un effet négatif sur les exportations canadiennes et des conséquences importantes pour l'industrie de la viande, laquelle est fortement intégrée en Amérique du Nord. Le Canada continuera de s'opposer à l'élimination de la classification officielle des carcasses de boeuf et d'agneau importées.

Mesures de l'Etat du Dakota du Nord

s'il y a lieu de présenter de nouvelles observations. celle-ci sera rendue publique et il pourra alors déterminer l'occasion d'examiner la version révisée une fois que pour faire part des commentaires. Le Canada aura donc printemps et qu'une période de 60 jours serait allouée que la version révisée du règlement serait publiée ce représentants du Dakota du Nord ont également indiqué régleraient les problèmes soulevés par le Canada. Les les représentants du Dakota du Nord, ces modifications Dakota du Nord a révisé son projet de règlement. Selon Nord contestant ces prescriptions. En décembre, le à l'Administration américaine et à l'Etat du Dakota du Unis. Le Canada a donc présenté plusieurs observations les obligations commerciales internationales des Etatsque ces nouvelles prescriptions sont incompatibles avec exportations canadiennes de bétail. Le Canada considère relativement à la certification risquant de nuire aux de règlement contient des prescriptions additionnelles sur l'hygiène vétérinaire adoptée en 1999. Ce projet de règlement pour la mise en oeuvre de sa nouvelle loi En juillet 2000, le Dakota du Nord a publié un projet

Au cours de la session de son assemblée législative de 2001, le Dakota du Nord a présenté également le projet de loi HB 1287, qui rendrait illégale l'importation dans cet Etat de cultures, de produits cultivés ou de plantes provenant d'un autre pays, à moins que ne soit fournie

lieu le 17 janvier suivant. Selon la position du Canada, les restrictions américaines n'ont aucun fondement scientifique, constituent une entrave injustifiée au commerce et violent les obligations des États-Unis en matière de commerce international. Le Canada est intervenu à de hauts échelons de l'Administration américaine pour faire lever les restrictions.

BIÉ

En réaction à une requête présentée par la commission du blé du Dakota du Mord, le 23 octobre 2000, le représentant américain du commerce extérieur a entrepris une enquête en vertu de l'article 301(b) de la loi sur le commerce extérieur (U.S. Trade Act). L'enquête, qui a pour objet les politiques et les pratiques canadiennes relatives au commerce du blé (y compris canadiennes relatives au commerce du blé), pourrait prendre 12 mois. Bien que les agences américaines aient procédé à plusieurs enquêtes, jamais le bien-fondé de ces allégations n'a été prouvé; en effet, le blé canadien est recherché aux États-Unis pour sa qualité et son uniformité. Le Canada a signifié clairement aux brats-Unis qu'il n'avait pas l'intention de réduire ses exportations de blé.

Les exportations canadiennes de blé à destination des États-Unis constituent un volet important du marché nord-américain de l'agriculture et des produits agroalimentaires, qui s'avère hautement intégré et mutuellement avantageux. Le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis ont pris l'engagement de procéder à un échange régulier d'information aur le commerce bilatéral et international dans ce secteur, pour corriger toute perception erronée de l'incidence des exportations canadiennes aur le marché américain et pour aborder d'autres dossiers tels que les pratiques commerciales dans les pays tiers. De plus, le pratiques commerciales dans les pays tiers. De plus, le canada continue à promouvoir la consultation et la coopération entre les groupes industriels des deux copération entre les groupes industriels des deux cottes de la frontière.

Exportations de viande

En l'an 2000, des projets de loi ont été soumis au Congrès américain comportant de nouvelles prescriptions en matière d'étiquetage selon lesquelles le pays d'origine devra être indiqué dans le cas de la viande de boeuf, d'agneau et de porc, ce qui pourrait avoir des conséquences néfastes pour les exportations canadiennes. Ces projets de loi n'ont pas été adoptés. Selon les résultats de deux études publiées l'an dernier, l'étiquetage du de deux études publiées l'an dernier, l'étiquetage du

Myanmar était inconstitutionnelle. du Massachusetts prévoyant des sanctions contre le La Cour suprême des Etats-Unis a déclaré que la loi déclarés à l'égard de certains gouvernements étrangers. leurs relations commerciales du respect d'embargos de municipalités américaines font également dépendre l'Iran et la Libye (ILSA). Un certain nombre d'États et Helms-Burton) et la loi de 1996 sur les sanctions contre solidarité démocratique (LIBERTAD, aussi appelée loi notables sont la loi de 1996 sur la liberté de Cuba et la nationales. A l'échelon fédéral, les exemples les plus celles du pays visé et des pratiques commerciales interlibrement, dans le respect des lois canadiennes, de droit légitime des Canadiens de commercer et d'investir imposées par les Etats-Unis. Ces mesures entravent le tions économiques unilatérales à effets extraterritoriaux établies et il reste préoccupé par le maintien de sanccompatible avec les pratiques internationales déjà croit aussi que le recours à de telles sanctions doit être

OPPOSITION AUX MESURES AMÉRICAINES LIMITANT L'ACCÈS

Pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard

Le 31 octobre 2000, l'USDA a interdit l'importation aur le territoire américain des pommes de terre en provenance de l'Île-du-Prince-Édouard. Cette mesure a été prise après que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a confirmé la présence de la galle verruqueuse dans un champ de l'Île-du-Prince-Édouard. L'ACIA a réagi rapidement en mettant en place des contrôles pour prévenir la propagation de la maladie et préserver le statut « exempt de maladies » des pommes de terre dans le reste de la province et dans d'autres provinces.

L'ACIA a discuté à fond de la question avec l'USDA pour faire lever l'interdiction. Le 13 décembre, l'USDA a écrit à l'ACIA et a donné l'assurance que les importations de pommes de terre en provenance de l'Île-du-Prince-Édouard seraient de nouveau autorisées. Malheureusement, l'USDA n'a pas pris les mesures voulues. À la suite d'autres discussions, les fonctionnaires de l'USDA ont de nouveau écrit à ceux de l'ACIA, le 29 décembre, afin de poser des conditions encore plus strictes que celles énoncées dans la lettre encore plus strictes que celles énoncées dans la lettre du 13 décembre.

Le 2 janvier 2001, le Canada a demandé la tenue de consultations avec les États-Unis aux termes de l'ALENA, sur les restrictions de l'USDA. Ces consultations ont eu

D'ACCORDS COMMERCIAUX

Accord sur le bois d'oeuvre résineux

L'Accord canado-américain sur le bois d'oeuvre résineux a pris fin le 31 mars 2001. Au cours des 18 derniers mois, le gouvernement du Canada a consulté de façon approfondie les parties concernées et les groupes d'intérêt canadiens quant à l'avenir du commerce du bois d'oeuvre avec les États-Unis. L'industrie américaine du bois d'oeuvre menace de demander une nouvelle enquête en matière de droits compensateurs visant les pratiques canadiennes non prévues dans le nouvel accord. Le Canada est prêt à répondre à ces allégations accord. Le Canada est prêt à répondre à ces allégations du bois d'oeuvre. En 1999, la valeur des expéditions de bois d'oeuvre canadien à destination des États-Unis se bois d'oeuvre canadien à destination des États-Unis se montait à 10,7 milliards de dollars.

L'an dernier, le Canada et les États-Unis ont réglé le différend concernant la reclassification unilatérale par les États-Unis du bois d'oeuvre encoché de manière à ce que ce produit relève de l'Accord canado-américain aur le bois d'oeuvre résineux. À la suite de l'arbitrage de ce différend, le Canada a obtenu une majoration de son contingent de 72,5 millions de pieds-planches. La contestation par le Canada de la reclassification du bois d'oeuvre percé et bouveté est toujours en cours; une décision devrait être rendue prochainement.

Enfin, le Canada a contesté devant l'OMC la loi américaine relative au traitement des restrictions touchant les exportations dans les futures enquêtes sur les droits compensateurs. Bien que cela ne soit pas directement lié au différend visant le bois d'oeuvre, les États-Unis ont fait valoir dans leur enquête de 1992 que les restrictions visant l'exportation de grumes constituaient une subvention pouvant donner lieu à des mesures compensatoires. Une décision favorable réduira les risques que les enquêtes futures portant sur les restrictions des les enquêtes futures portant sur les restrictions des exportations arrivent au même résultat.

Pour en savoir davantage au sujet de l'Accord canadoaméricain sur le bois d'oeuvre résineux et connaître les faits nouveaux, consultez le site Web suivant : www.dfait-maect.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-f.htm

Sanctions

Le Canada appuie toujours l'utilisation de sanctions économiques multilatérales comme mesures de politique étrangère. Toutefois, le gouvernement du Canada

- continuer à faire des pressions pour obtenir l'élimination des restrictions imposées par les États-Unis à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, en ayant recours au besoin au processus de règlement des différends prévu dans l'ALENA;
- continuer à défendre les droits dont jouit le Canada en vertu d'accords commerciaux internationaux pour préserver l'accès au marché américain pour le blé canadien;
- continuer à examiner les modifications que les États-Unis se proposent d'apporter à leur réglementation en ce qui concerne les niveaux de THC tolérés pouvant avoir une incidence sur l'exportation de produits à base de chanvre canadiens à destination des États-Unis;
- continuer à faire des pressions auprès des divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales;
- continuer à faire des pressions contre les mesures unilatérales des États-Unis visant à étendre le contingentement tarifaire à un plus grand nombre de produits agricoles, tels que certains sirops à base de sucre;
- poursuivre les efforts visant à défendre les intérêts canadiens en informant les leaders d'opinion américains sur l'effet défavorable de toute législation nuisant à la libre circulation des personnes et des marchandises entre les deux pays;
- rentorcer ces efforts visant à défendre les intérêts canadiens en établissant et en soutenant des alliances stratégiques avec les clients américains et leurs représentants touchés par de telles mesures;
- continuer à surveiller attentivement les mesures significatives susceptibles de fausser les décisions en matière d'échanges et d'investissement sur le marché nord-américain et réagir à ces mesures au besoin;
- continuer de résister à l'application extraterritoriale des lois américaines.

Le reste du présent chapitre contient des renseignements complémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le Canada entend suivre de près.

- Une enquête relative à la sécurité nationale, effectuée en vertu de l'article 232 de la loi de 1962 sur l'expansion du commerce extérieur (Trade Expansion Act), et portant sur les importations de pétrole étranger, a révélé que le Canada est une source d'approvisionna révélé que le Canada est une source d'approvisionnement fiable et sûre, et que les dispositions de l'ALENA en matière d'énergie ont contribué à renforcer la sécurité énergétique nationale des États-Unis.
- Le Comité consultatif Canada—États-Unis sur l'agriculture a créé un groupe consultatif des provinces et des États; il a également poursuivi ses efforts en vue d'aplanir les inquiétudes et de résoudre les controverses avant qu'elles ne de résoudre les controverses avant qu'elles ne dégénèrent en graves causes de frictions bilatérales.
- L'entrée de bovins d'engraissement au Canada a été facilitée grâce à l'élargissement des approbations touchant l'hygiène des animaux provenant d'États qui répondent à certains critères à cet égard. Les importations au titre de ce programme ont augmenté, 2000, comparativement à 51 000 en 1998-1999.

 Pour 2000-2001, selon les chiffres du début novembre, les importations sont de 50 p. 100 plus élevées pre, les importations sont de 50 p. 100 plus élevées que celles de l'année précédente.
- Le Canada a obtenu que la liste tarifaire harmonisée des États-Unis soit modifiée pour permettre à nouveau l'accès en franchise de droits pour la viande de boeuf en provenance du Canada.
- Les États-Unis ont éliminé les prescriptions touchant les essais pour le sperme de cheval en provenance du Canada.
- Le Canada a obtenu l'abrogation par les Etats-Unis du règlement prévoyant l'instauration d'une licence pour l'importation de produits contenant du sucre, mesure qui aurait limité l'accès au marché américain pour les produits canadiens.

Accès au marché — priorités du Canada en 2001

- garantir un accès permanent au marché américain pour le bois d'oeuvre résineux canadien après l'expiration de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, le 31 mars 2001;
- continuer à travailler de concert avec les États-Unis pour favoriser la libre circulation des marchandises, des services et des personnes entre le Canada et les États-Unis;

tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez notre site Web www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/nebs-f.asp

l'attrait du Canada pour les investisseurs. promouvoir les intérêts canadiens et de souligner les priorités canadiennes. Ces visites permettent de les chefs d'entreprises, de manière à mieux défendre blissement de relations avec les autorités politiques et régions américaines importantes pour faciliter l'étasous-ministres du gouvernement fédéral ont visité des Au cours de la dernière année, plusieurs ministres et culturelles et économiques propres aux diverses régions. pays. Il faut aussi tenir compte des différentes influences nombre d'Etats sont plus vastes que ceux de bien des que représentent la plupart de ces régions et bon téristiques des différentes régions du pays. Les marchés aux Etats-Unis, il importe de bien connaître les caracmatière d'accès au marché et d'expansion des affaires Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en

Résultats obtenus en 2000

- Le 16 juin 2000, l'adoption du projet de loi H.R. 4489 modifiant l'article 110 de la loi de 1996 sur l'immigration (Illegal Immigration Reform and Immigration (Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act) a été complétée par ment d'un système de données électroniques sur les entrées et les sorties aux points d'entrée par voie aétrienne, par voie maritime et par voie terrestre aux États-Unis afin d'améliorer la gestion des américains. Cette loi empêche l'imposition de américains. Cette loi empêche l'imposition de nouvelles exigences en matière de présentation de documents pour les Canadiens voyageant aux États-Unis et elle permet également d'éviter la États-Unis et elle permet également d'éviter la États-Unis et elle permet également d'éviter la congestion à la frontière.
- L'Etat du Michigan a accepté de réduire des deux tiers environ la taxe d'affaires unique imposée aux entreprises de camionnage canadiennes.

SINU-STAT

Aperçu

année en moyenne. le reste du monde croissaient d'environ 11,9 p, 100 par période, les échanges de marchandises du Canada avec 13 p. 100 par année. Par contre, au cours de cette même De 1992 à 2000, il a augmenté en moyenne d'environ merce bilatéral de marchandises a plus que doublé. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commarchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Au total, 86,1 p. 100 des exportations canadiennes de importations s'établissaient à 39,4 milliards de dollars. vices ont totalisé 33,3 milliards de dollars, tandis que les Au cours de la même période, nos exportations de sercelle des importations atteignait 268 milliards de dollars. Etats-Unis s'élevait à 360 milliards de dollars, tandis que exportations canadiennes de marchandises vers les environ 1,8 milliard de dollars. En 2000, la valeur des qui franchissent chaque jour la frontière se chisfrant à Etats-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services Le Canada est le principal partenaire commercial des

L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 1999, les investissements directs des États-Unis au Canada sont passées d'environ 85 milliards de dollars à 173 milliards de dollars, tandis que les investissements directs du Canada aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 134 milliards de dollars.

encourage les exportateurs canadiens qui se sont bien le marché américain. Le gouvernement canadien de 12 000 entreprises à aborder pour la première fois a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé plus gramme Nouveaux exportateurs aux Etats frontaliers première percée sur le marché des États-Unis. Le proneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreactivité sur l'accès des PME au marché. Il vise tout à exploiter ces possibilités, le MAECI concentre son tous les secteurs du marché américain. Pour les aider accès à d'excellents débouchés dans pratiquement exportateurs canadiens de produits et de services ont des sommes en cause, mais aussi qualitativement. Les avec d'autres pays, non seulement par l'importance ment se distinguent de ceux que nous entretenons sur le plan des échanges commerciaux et de l'investisse-Les rapports qui unissent le Canada et les Etats-Unis

Ce mécanisme trilatéral servant à résoudre les litiges commerciaux privés est utilisable au Canada et aux États-Unis; il est en cours d'élaboration au Mexique. Quand il sera entièrement appliqué, il améliorera considérablement le contexte du commerce des fruits et des légumes entre les pays signataires de l'ALEVA.

Préparer l'avenir

L'ALENA n'est pas un accord statique. Il a permis de créer un cadre évolutif pour gérer les priorités actuelles et futures du marché nord-américain. Pour préparer l'avenir de l'Accord, le Canada a établi certaines priorités :

- poursuivre nos efforts en vue de clarifier certaines dispositions clés concernant les procédures et le fond du chapitre de l'Accord relatif à l'investissement, et accroître la transparence des procédures (chapitre 11);
- revigorer le processus visant à favoriser, pour autant que cela est possible, une plus grande compatibilité de nos mesures sanitaires et phytosanitaires;
- veiller à la mise en oeuvre des accords de reconnaissance mutuelle signés par les associations professionnelles nationales des trois pays membres de l'ALENA représentant les conseillers juridiques et les ingénieurs étrangers;
- favoriser plus encore les déplacements temporaires des gens d'affaires grâce à une plus grande coopération entre les partenaires de l'ALEUA;
- rendre compatibles les normes des diverses parties en matière de transport terrestre;
- harmoniser les normes et les procédures réglementaires en matière de télécommunications;
- simplifier les règles d'origine visant les marchandises lorsque les questions liées au tarif extérieur sont innimes;
- améliorer l'infrastructure et les procédures liées aux opérations frontalières et aux opérations douanières;
- évaluer l'incidence de l'évolution rapide de la technologie sur les marchés nord-américains et faire en sorte que les règles de l'ALENA tiennent compte des nouvelles façons de faire des affaires (par exemple, le commerce électronique).

en vertu du chapitre 20 et auxquels le Canada est une partie intéressée. Ces différends concernent les services de camionnage et d'autocar transfrontaliers et l'ouverture du marché américain au sucre mexicain. Le groupe spécial sur le différend concernant les services de camionnage et d'autocar transfrontaliers a publié son rapport en février 2001.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique a également été engagée.

de la question des dommages-intérêts. traitement. La prochaine phase d'audiences traitera de traitement national et de norme minimale de que le Canada avait enfreint ses obligations en matière a rendu sa décision le 13 novembre 2000 et conclu déchets contenant des BPC aux Etats-Unis, le tribunal imposé, en 1995, une interdiction d'exporter des Inc. (E.-U.) contre le Canada parce que celui-ci avait traitement. Dans la poursuite engagée par S.D. Myers trait au traitement national et à la norme minimale de concernant les deux autres questions en litige et qui ont que le tribunal rendra plus tard en 2001 sa décision prescriptions de résultats et l'expropriation. On prévoit termes des stipulations du chapitre 11 concernant les que le Canada n'avait pas enfreint ses obligations aux le tribunal a rendu sa décision en juin 2000 et a conclu arbitrage par l'entreprise américaine Pope & Talbot Inc., le Canada est impliqué. Dans la cause portée en ment été rendues dans deux différends dans lesquels se tiendra au début de 2001. Des décisions ont égaleprévoit que la première audience de nature procédurale entreprises d'Etat. Le tribunal a été constitué, et on que des stipulations concernant les monopoles et les national et la norme minimale de traitement, de même des stipulations de l'ALENA concernant le traitement de l'ALENA. United Parcel prétend qu'il y a eu violation America Inc. en vertu des dispositions du chapitre 11 gouvernement du Canada par United Parcel Service of En 2000, une nouvelle poursuite a été engagée contre le

Dans le cadre du processus permanent d'examen du fonctionnement de l'ALEMA par les parties, le Canada continue de collaborer avec les États-Unis et le Mexique pour éclaireir certaines questions de fond et de nature procédurale qui ont été soulevées lorsque se sont produits des différends en vertu de dispositions du chapitre 11.

La Corporation de règlement des différends en matière de fruits et de légumes a été établie le 1° février 2000.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement des différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Il y a également des règles particulières pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre novembre 1999 et novembre 2000, quatre demandes d'examen par un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 de l'ALENA ont été présentées pour réviser des décisions prises par des organismes canadiens relativement à des mesures antidumping ou à des droits compensateurs. Ces demandes ont porté sur les opacifiants radiographiques iodés (dumping et préjudice) et sur les appareils électroménagers (dumping et préjudice).

Mexique. au carbone laminées à chaud en provenance du provenance des Etats-Unis (préjudice), plaques d'acier Etats-Unis (préjudice), accessoires de tuyauterie en au carbone laminés réduits à froid en provenance des nance des Etats-Unis (préjudice), feuillards d'acier plat ont été réglées : certains aliments pour bébé en proveprécitée, quatre affaires soumises à des groupes spéciaux canadienne sont toujours en cours. Durant la période magnésium pur et des alliages de magnésium d'origine traité contre la corrosion et trois examens au sujet du américains concernant les feuillards d'acier au carbone touchant des décisions prises par des organismes quinquennal). Deux examens par un groupe spécial et acier au carbone traité contre la corrosion (examen magnésium pur et alliages de magnésium, magnésium la corrosion (mesures antidumping), magnésium pur, longueur (mesures antidumping), acier traité contre sateurs), bovins vivants (préjudice), acier coupé à des produits canadiens : bovins vivants (droits compenprises par des organismes américains relativement à spécial ont été présentées concernant les décisions De même, huit demandes d'examen par un groupe

Le 17 janvier 2001, le Canada a tenu des consultations en vertu du chapitre 20 avec les États-Unis au sujet des restrictions imposées par ce pays à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Il y a également plusieurs différends entre le Mexique et les États-Unis pour lesquels une décision doit être rendue

134 milliards de dollars aux États-Unis en 1999, soit près du double de ce qu'ils étaient en 1993, et 2,8 milliards de dollars au Mexique, soit plus de cinq fois le niveau de 1993.

Sur le plan institutionnel, la mise en oeuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. La Commission supervise les travaux et les progrès réalisés dans le cadre du programme de travail de plus d'une trentaine de comités et de groupes de travail et plus application intégrale des dispositions de l'Accord. Pour avoir des détails sur le programme de travail, ainsi que sur le mandat et les priorités de chacun des comités et des groupes de travail, consultez le mandat et les priorités de chacun des comités et des groupes de travail, consultez le site à l'adresse: et des groupes de travail, consultez le site à l'adresse:

La gestion au jour le jour du programme de travail de l'ALENA et, de façon plus générale, de la mise en oeuvre de l'ACCOIT sont du ressort des coordonnateurs de l'ALENA, c'est-à-dire des trois hauts fonctionnaires du ministère responsable du commerce, qui ont été désignés par chacun des pays signataires de l'Accord.

Les groupes de travail et les comités de l'ALENA fournissent également un mécanisme transparent permettant de discuter des problèmes et de prévenir les conflits, car un dialogue peut être entamé dès que des points litigieux apparaissent.

Règlement des différends dans le cadre

de l'ALENA. de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui parties à l'ALENA peuvent aussi recourir au mécanisme et obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les efficace de règlement des différends. Si ce sont les droits trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et aucune solution mutuellement acceptable ne peut être de travail, ou d'autres formules de consultation. Si différends par l'intermédiaire de comités et de groupes gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces commerciale aussi vaste. Aussi l'ALENA offre-t-il aux que des désaccords se produisent au sein d'une zone claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable ments se déroule maintenant dans le contexte des règles le Mexique sur le plan du commerce et des investisse-La vaste majorité de nos échanges avec les Etats-Unis et

> élevés ont été maintenus en ce qui a trait à certains produits agricoles soumis à des contingents tarifaires (principalement le maïs, l'orge et les haricots secs comestibles), aux produits laitiers et aux produits avicoles.

Grâce à l'ALEMA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les fabricants canadiens peuvent faire produits intermédiaires de qualité pour produire des produits intermédiaires de qualité pour produire des biens finaux destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette compétition vive et de marchés intégrés offrant de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de qualité supérieure.

destinés à nos partenaires de l'ALENA. exportations de services du Canada, 59 p. 100 étaient de dollars, en 1993. Par rapport à l'ensemble des de dollars, en 2000, comparativement à 42,3 milliards des services avec les Etats-Unis a totalisé 72,8 milliards dollars en 1998. Pour la même année, notre commerce de 10,8 p. 100, atteignant un peu plus de 1 milliard de Mexique a augmenté à un taux annuel impressionnant merce bilatéral des services entre le Canada et le de 8,4 p. 100). Au cours de la même période, le comce qui représente une croissance annuelle moyenne comparativement à 43 milliards de dollars en 1993 Mexique, a totalisé environ 64 milliards de dollars, Canada et ses deux partenaires, les Etats-Unis et le trois pays. En 1998, le commerce des services entre le tion considérable du commerce des services entre les l'ALENA a également été marquée par une augmenta-La période écoulée depuis l'entrée en vigueur de

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires en matière de commerce et d'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. En 1999, l'investissement étranger direct au Canada atteignait 240 milliards de dollars, dont l'ALENA. Les investissements américains directs au l'ALENA. Les investissements américains directs au liards de dollars en 1999, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 500 millions de dollars, soit le triple de ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de dollars, ont egalement directs dans les pays

CCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

Mexique ont mis en oeuvre conjointement

(ALEWA), créant ainsi la plus importante zone de
libre-échange au monde. Conçu dans le but d'accroître
les échanges commerciaux et les flux d'investissement
entre les pays membres, l'ALEWA comporte un
ambitieux calendrier d'élimination des tarifs douaniers
et de réduction des obstacles non tarifaires, ainsi
que des dispositions détaillées régissant les pratiques
commerciales dans la zone de libre-échange. Ces
dispositions comprennent des disciplines visant les
investissements, les services, la propriété intellectuelle,
linvestissements, les services, la propriété intellectuelle,
la concurrence et l'admission temporaire des gens

Depuis le 1st janvier 1998, les échanges entre le Canada et les États-Unis se font pratiquement tous en franchise. Certains droits ont toutefois été maintenus, principalement dans les secteurs canadiens assujettis à la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton.

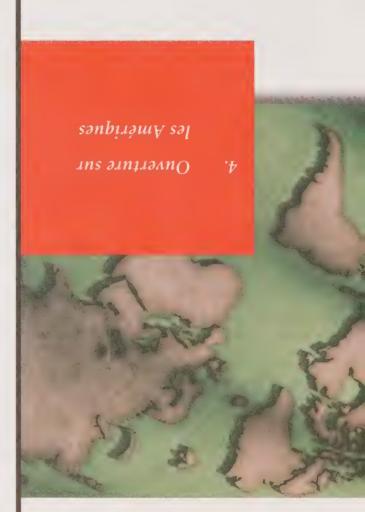
Le volume global des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALEVA. Dans le domaine des marchandises, les échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 641 milliards de dollars en 2000. Avec le Mexique, ils se sont accrus de 27 p. 100 en 2000 pour atteindre 14 milliards de dollars, notre commerce de marchandises avec les États-Unis a progressé de 12 p. 100 pour se chiffret à 627 milliards de dollars pour la même période. Le Canada dirige de dollars pour la même période. Le Canada dirige de dollars pour la même période. Le Canada dirige

86,6 p. 100 de ses exportations de marchandises vers

L'ALENA prévoit l'élimination, d'ici le 1st janvier 2003, d'à peu près tous les droits applicables aux produits d'à peu près tous les droits applicables aux produits d'origine échangés par le Canada et le Mexique. La troisième série de réductions « accélérées » de droits a été mise en oeuvre en janvier 2001. Les droits mexicains ont été éliminés sur certains produits pharmaceutiques, aur les produits chimiques et sur les piles, cette mesure touchant près de 207 millions de dollars d'échanges bilatéraux. Depuis le 1st janvier 2001, les droits mexibilatéraux, pepuis le 1st janvier 2001, les droits mexibilatéraux aur les produits canadiens se situent dans une fourchette de 0 à 4 p. 100, mais quelques droits plus fourchette de 0 à 4 p. 100, mais quelques droits plus

ses partenaires de l'ALENA.

d'affaires,



www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-f.asp prière de consulter notre site Web, à l'adresse privé en 1997. Pour de plus amples renseignements, texte d'application facultative élaboré par le secteur international pour les entreprises canadiennes, ont indiqué leur adhésion au Code de déontologie facultatifs. De nombreuses entreprises canadiennes pour l'élaboration de leurs propres codes de conduite fournissent des repères et des modèles aux entreprises publiée par l'Organisation internationale du travail, de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) que l'Entente mondiale sur le développement humain et guides internationaux de pratiques exemplaires tels Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes étroite avec les milieux d'affaires et les autres intéressés. des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration

l'OMC une absence de consensus sur l'opportunité d'aller plus loin pour l'instant en matière de règles pour l'investissement.

progressive de leurs MIC. désireux de voir proroger le délai de suppression de nombreuses demandes de pays en développement de l'année passée, on a longuement examiné à l'OMC leurs MIC au plus tard le le janvier 2000. Au cours les membres de l'OMC étaient tenus de supprimer biens. A l'exception des pays les moins avancés, tous restrictions à l'exportation applicables au secteur des tion de recourir à des fournisseurs nationaux et les relatives à l'équilibrage des échanges, ainsi que l'obligaprescriptions de résultats, notamment les prescriptions (ou Accord sur les MIC) interdit un certain nombre de concernant les investissements et liées au commerce à l'investissement. Par exemple, l'Accord sur les mesures vigueur de l'OMC bon nombre de dispositions relatives Il est aussi à noter qu'on trouve déjà dans les accords en

Le gouvernement canadien est résolu à protéger le droit du Canada à réglementer et à assurer le respect de ses valeurs fondamentales dans des domaines stratégiques tels que la santé, l'éducation, la culture et la protection de l'environnement.

RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES

les Principes directeurs et de contribuer à la résolution de contact national dans le but de faire mieux connaître juin 2000. Le gouvernement canadien a créé un point d'une révision qui a duré deux ans et s'est achevée en sommateurs. Adopté en 1976, ce texte a fait l'objet la lutte contre la corruption et la protection des connormes du travail, la protection de l'environnement, directeurs s'appliquent à des domaines tels que les pays de l'OCDE ou à partir de ceux-ci. Les Principes organisation aux multinationales opérant dans les facultatives recommandées par les membres de cette multinationales, ensemble de normes de conduite directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises tion facultative. Le Canada a adhéré aux Principes l'entreprise par la promotion d'instruments d'applicavernement favorise la responsabilisation éthique de la moralisation des pratiques commerciales. Le gouconscients de la nécessité — et des avantages — de Les milieux d'affaires canadiens sont de plus en plus

de l'APEC à l'élaboration d'un modèle plus transparent et plus détaillé pour les PAI en matière d'investissement. C'est ainsi que le Canada a présenté à l'APEC une communication détaillée fondée sur ce nouveau modèle dont on peut prendre connaissance sur le site Web des ticipé au symposium sur l'investissement tenu par l'APEC à Shanghai en mars 2000, où la Chambre de commerce du Canada a rendu compte des résultats de son enquête sur les obstacles à l'investissement. Le canada continuera à mettre en oeuvre des activités similaires tout au long de l'année.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Lors de la Conférence ministérielle de Singapour, tenue par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1996, on a lancé un programme de travail à visée informative sur l'investissement, ayant pour objectif l'étude des rapports entre le commerce et l'investissement. Le institué en conséquence par l'OMC a offert aux pays institué en conséquence par l'OMC a offert aux pays pour un échange équilibré de vues sur l'investissement pour un échange équilibré de vues sur l'investissement international et l'élaboration éventuelle de règles à cet égard dans le cadre de l'OMC.

Au cours de l'année dernière, le Groupe de travail a examiné, entre autres sujets, les rapports entre l'investissement étranger direct et le transfert de technologie aux pays d'accueil; les dispositions actuelles de l'OMC sur les questions liées à l'investissement; les accords et arrangements bilatéraux, régionaux, plurilatéraux et multilatéraux; et les effets des instruments internationaux existants sur les courants d'échanges et d'investissements. Le Groupe de travail a aussi tenu un débat général sur les questions exigeant un complèment d'étude.

Pendant la période qui a précédé immédiatement la Conférence ministérielle de Seattle, un certain nombre de pays ont proposé dans le sillage de l'Union européenne que l'investissement figure au programme du prochain cycle de négociations de l'OMC. Cette initiative prévoyait un cadre modeste pour les négociations et se distinguait nettement du mouvement précédent en faveur d'un Accord multilatéral sur l'investissement sous l'égide de l'OCDE. Le débat sur cette question a cependant été suspendu à la Conférence de Seattle, et l'on constate à suspendu à la Conférence de Seattle, et l'on constate à

Les entreprises canadiennes hésitent généralement plus à investir dans les pays en développement qu'ailleurs parce que le système juridique, comme l'économie, y est moins développé, les obstacles plus nombreux, la transparence moins grande et les voies de recours plus rares.

Les APIE conclus par le Canada ont pour utilité de fournir aux investisseurs l'assurance que les règles régissant l'investissement resteront conformes à des normes déterminées d'équité et de prévisibilité. Les APIE peuvent aider les entreprises canadiennes à réduire les risques et à faire baisser à de nombreux égards les coûts de l'investissement dans des économies émergentes. Le recours à des accords bilatéraux sur l'investissement du type des APIE est très répandu dans l'investissement du type des APIE est très répandu dans le monde entier; on en compte actuellement plus de 1 600. On trouvera une liste à jour des APIE du Canada 1 salvairement du canada l'adresse www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-f.asp

INITIATIVES RÉCIONALES

Le Canada a négocié dans le cadre de l'ALENA un accord global sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions relatives à l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada-Chili et la plupart des APIE conclus par le Canada s'inspirent du chapitre de l'ALENA portant sur l'investissement. Dans le cadre ses partenaires commerciaux et financiers de l'hémisphère l'élaboration de règles d'investissement propres à garantir aux investisseurs canadiens la protection de leurs capitaux sur ces marchés, ainsi que la stabilité, la leurs capitaux sur ces marchés, ainsi que la stabilité, la leurs capitaux et la prévisibilité de ceux-ci.

Соотвытом Есономідає Азіє-Расіпдає

Le Canada participe aussi à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de Plans d'action individuelle (PAI) facultatifs, dressés suivant des principes non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en les investissements étrangers. Au cours de l'année les investissements étrangers. Au cours de l'année dernière, le Canada a travaillé avec les autres membres dernière, le Canada a travaillé avec les autres membres

aucunement exemptés de l'application des lois du pays de destination de leurs investissements, notamment des dispositions légales réglant la concurrence ou des réglementations relatives à la santé, au travail ou à l'environnement. De même, les investisseurs étrangers au Canada sont soumis aux mêmes lois canadiennes que les investisseurs nationaux.

régime d'investissement. pays un degré de libéralisation égal à celui de son propre de la puissance, son objectif étant d'obtenir des autres tionaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice approche du commerce et de l'investissement internatransports. Le Canada défend depuis longtemps une aux services financiers, aux télécommunications et aux principalement au secteur des services, par exemple l'investissement qui subsistent au Canada s'appliquent à l'examen des transactions. Les restrictions à renseignements sur les critères d'assujettissement səlqms sulq əb (mth.xəbni_tho.sg.ca/fr_index.htm) de plus amples On trouve sur le site Web d'Investissement Canada sensibles comme la culture sont sujets à examen. investissements étrangers dans certains secteurs des actifs dépasse 192 millions de dollars) et les entreprises canadiennes (c'est-à-dire dont la valeur acquisitions par des intérêts étrangers de grandes cet égard. Selon la Loi sur Investissement Canada, les généreux et soutient la comparaison internationale à Le régime canadien de l'investissement est relativement

Pour de plus amples renseignements sur l'élaboration de la politique de l'investissement étranger, les débats et négociations sur la circulation des capitaux, la promotion de l'investissement et la recherche et l'analyse dans ce domaine, on est prié de consulter le site Web d'Investissement international Canada (intimvest.ic.gc.cn).

INITIATIVES BILATÉRALES

Depuis le lancement du programme des APIE en 1989, le Canada a conclu et mis en application 22 accords de cette nature et en négocie actuellement d'autres avec plusieurs partenaires commerciaux importants, notamment la Chine et la Russie. Les APIE sont des accords bilatéraux et réciproques visant à protèger et à favoriser les investissements du Canada à l'étranger, en particulier dans les pays en développement, au moyen d'un dispositif juridiquement contraignant de droits et d'obligations.

ў Г,ÉTRANGER LE PROGRAMME CANADIEN D'INVESTISSEMENT

l'expansion des exportations (www.edc-see.ca). privées ou à partir du site Web de la Société pour d'assurance peut être obtenu de compagnies d'assurances en achetant de l'assurance-risque politique. Ce type lorsqu'elles investissent dans des régions à risques Les entreprises canadiennes peuvent se protéger meront la base des efforts ultérieurs de libéralisation. mesure l'élargissement de l'accès aux marchés et fordiscriminatoire. Elles favorisent aussi dans une certaine modifiées sans bonne raison ni appliquées de manière garantissant que les politiques nationales ne seront pas publique. Les règles sécurisent les investisseurs en leur rendre plus cohérents les régimes juridiques et d'action de clarifier les procédures, de réduire les délais et de de transparence et de prévisibilité qui ont pour effet règles garanties par des engagements fondamentaux canadiens des règles du jeu sur les marchés étrangers, ment étranger (APIE) informent les investisseurs Accords de promotion et de protection de l'investissequ'on trouve par exemple dans l'ALENA et dans les européenne. Les stipulations relatives à l'investissement grands poids telles que celles des États-Unis et de l'Union auxquels peuvent recourir des économies de plus celles du Canada, dépourvues des moyens de pression important pour des économies non dominantes comme d'investissement codifiés peut se révéler particulièrement tionales au moyen d'accords commerciaux ou de traités canadiennes. L'établissement officiel de règles internales activités d'investissement étranger des entreprises dans une mesure importante à protéger et à faciliter Les règles qui régissent l'investissement contribuent

Les entreprises canadiennes rencontrent encore à l'étranger des obstacles à l'investissement, notamment des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité économique, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. C'est en Afrique, en Amérique du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes semblent es poser le plus fréquemment.

Les accords sur l'investissement ne limitent pas la capacité de l'État à réglementer dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent obéir aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que les nationaux. Les investisseurs étrangers ne sont que les nationaux.

En 1999, les Etats-Unis représentaient 52 p. 100 des ICDE (soit 134 milliards de dollars) et l'Union européenne 19 p. 100 (48,9 milliards de dollars). Les Antilles, l'Amérique latine et le Japon accueillent aussi des investissements canadiens importants. Conformément à la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1988, ces pays recevaient 14 p. 100 des investissements étrangers du Canada; en 1999, cette proportion ments étrangers du Canada; en 1999, cette proportion avait atteint quelque 24 p. 100 (62 milliards de dollars).

En 1998, les services financiers et l'assurance représentaient environ 33 p. 100 des ICDE; l'énergie et les minéraux métalliques, 21 p. 100; et les services et le commerce de détail, 13 p. 100; le reste se répartissait investissements étrangers des entreprises canadiennes investissements étrangers des entreprises canadiennes intensifient l'activité économique intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Par exemple, l'investissement à l'étranger dans les métaux et minéraux ouvre des débouchés aux fournisseurs canadiens de matériel et d'outillage, ainsi qu'à nisseurs canadiens de matériel et d'outillage, ainsi qu'à et spécialistes de l'environnement.

INVESTISSEMENTS ÉTRANCERS DIRECTS

Le caractère bénéfique des investissements étrangers est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour les attirer. Les IED au Canada constituent un facteur important de création d'emplois et de croissance économique. Les IED apportent non seulement des capitaux, mais aussi des idées neuves, des technologies de pointe et des pratiques commerciales novatrices.

En 1999, 72 p. 100 des IED au Canada (soit 173 milliards de dollars) provenaient des États-Unis, et 18,8 p. 100 (45,2 milliards de dollars) de l'Union européenne. Parmi les autres pays et régions importants à cet égard, mentionnons le Japon (6,3 milliards de dollars), Hong Kong (3,1 milliards de dollars), Hong Kong (3,1 milliards de dollars), Les IED au Canada se répartissaient entre de nombreux secteurs industriels. Les principaux secteurs bénéficiaires étaient les services financiers (21 p. 100), bénéficiaires étaient les services financiers (21 p. 100), l'énergie et les métaux (16 p. 100), les machines et le matériel de transport (11 p. 100), les services et le commerce de détail (8 p. 100), et le bois et le papier (8 p. 100). Une multitude d'autres branches se partageaient les 36 p. 100 restants.

2011-maeci.8c.ca/ina-nac

es flux d'investissements étrangers à l'échelle mondiale ont connu un accroissement rapide important de la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial des investissements étrangers directs (IED) a plus que sextuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 524 milliards de dollars américains en 1980 à 1,1 billions de dollars américains en 2000.

Le Canada participe activement à cette évolution. Le chiffre des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE) a plus que triplé de 1987 à 1999, passant de 74 à 257 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur des IED au Canada a doublé, passant de 106 à 240 milliards de dollars. Depuis 1996, le volume des ICDE dépasse celui des IED au Canada.

V I, ELBYNCEB INAESTISSEWEALS CVAVDIENS DIBECTS

les investisseurs nationaux. niveau de l'investissement, la réglementation favorisant tions sur les marchés étrangers est souvent lié au bas interne). Le bas niveau de la pénétration des importaentre sociétés mères et filiales étrangères (commerce internationaux d'articles manufacturés se pratiquent Des études montrent que de 30 à 40 p. 100 des échanges chances de compétitivité et de réussite économique. cherchent un pays d'accueil qui leur offre les meilleures leur prospérité au Canada. Les investisseurs éventuels qu'investir à l'étranger est une condition garante de plus en plus, les entreprises canadiennes reconnaissent à deux dollars d'exportations supplémentaires. De études a conclu que chaque dollar d'IED donnait lieu proviennent les investisseurs. Au moins l'une de ces l'étranger stimulent les exportations des pays d'où études ont démontré que les investissements directs à exportations de produits et de services canadiens. Des diennes activent l'économie intérieure et stimulent les Les investissements étrangers des entreprises cana-

L'ampleur de l'activité internationale des entreprises canadiennes témoigne des exigences d'un marché mondial de plus en plus intégré et de la nécessité pour rester compétitives. L'investissement étranger est un élèment essentiel de la stratégie commerciale, surtout pour ce qui est des marchés à forte croissance, auquel l'accès réel est souvent subordonné à la condition d'une présence physique.



En même temps que les délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations, le Canada Chercher principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des biens et services d'intérêt courant ou futur pour les sociétés canadicennes. Le Canada s'attend à ce que les postulants consolident leurs engagements tarifaires, à ce qu'ils accordent un accès non discriminatoire et à ce qu'ils accordent un accès non discriminatoire et à ce qu'ils accordent aux diverses mesures dites « zéro pour souscrivent aux diverses mesures dites « xéro pour sous crivent aux diverses mesures dites « xéro pour sero» et mesures d'harmonisation de l'OMC.

Les positions qui seront défendues au cours des négociations en vue de l'accession sont mises au point par plusieurs ministères et après avoir consulté le secteur privé. Ces négociations offrent une occasion importante de résoudre les difficultés d'accès des entreprises canadiennes.

Accession à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC :

- pour que les exportations canadiennes de biens et services aient un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- pour que des régimes transparents, fondés sur des règles, soient appliqués sur les nouveaux marchés, ce qui contribuera à la stabilité et la prospérité économique dans le monde.

Depuis un an, le Canada participe activement à la négociation de l'accession de près de 30 pays. En 2000, six d'entre eux (l'Albanie, la Croatie, la Géorgie, la Jordanie, la Lituanie et le Sultanat d'Oman) ont été admis à l'OMC, ce qui porte le nombre de membres à accueillis en 2001, comme la Chine et le Taïpei chinois (Taïwan), et le dossier de nombreux autres pays est à l'étude, dont ceux de la Russie, de l'Ukraine, de l'Arabie saoudite et du Vietnam.

sur son marché. conditions plus prévisibles et moins discrétionnaires que l'accession du postulant à l'OMC entraînera des délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure membres du groupe de travail. En participant aux ses réponses aux centaines de questions posées par les l'exactitude et des détails fournis par le postulant dans progrès accomplis dépendent de la transparence, de les rendre conformes aux règles de l'Organisation. Les déterminer les changements qu'il devra y apporter pour incompatibles avec ses obligations à l'égard de l'OMO et économique du pays postulant pour y relever les aspects de membres intéressés, étudie le régime commercial et multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé déroulent en même temps. Au cours des négociations Les négociations multilatérales et bilatérales se

saumon étaient elles aussi plus restrictives pour le commerce qu'il n'était nécessaire, en contravention des obligations contractées par l'Australie dans le cadre de l'OMC. À la suite de la décision du groupe spécial, le Canada et l'Australie ont négocié un accord qui a rouvert le marché australien au saumon frais, réfrigéré et surgelé en provenance du Canada sous réserve de la satisfaction de certaines prescriptions relatives à la certification et au conditionnement.

aux obligations contractées par le Brésil dans le cadre ces révisions rendent le programme PROEX conforme l'OMC a mis sur pied un groupe spécial qui établira si obligations. Le 16 février 2001, à la demande du Canada, programme PROEX le rendaient conforme à ses le Brésil affirmait que les récentes révisions à son l'OMC a acquiescé à cette demande. A la même date, du montant fixé par le Groupe spécial d'arbitrage, et des mesures de rétorsion au Brésil jusqu'à concurrence Canada a demandé à l'OMC l'autorisation d'imposer bre, après la rupture des négociations bilatérales, le n'appliquait pas les décisions de l'OMC. Le 12 décemjusqu'à 344,2 millions de dollars par année si le Brésil correctives représentant une somme pouvant aller avait des raisons légitimes d'imposer des mesures spécial d'arbitrage de l'OMC a décidé que le Canada les décisions en question. Le 28 août 2000, un groupe le Brésil n'avait pas appliqué de manière satisfaisante spécial sur l'observation des engagements a statué que mesures compensatoires. Le 9 mai 2000, un Groupe contravention de l'Accord sur les subventions et les des exportations d'aéronefs, qui avait été déclaré en de l'OMC concernant son programme de financement de l'application par le Brésil de décisions antérieures Le Canada a aussi contesté avec succès les modalités

Un Groupe spécial de l'OMC a été constitué le 11 septembre 2000 pour examiner la plainte déposée par le Canada selon laquelle le traitement américain de la limitation des exportations dans les enquêtes en matière de droits compensateurs est contraire aux obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

Enfin, le Canada a également contesté devant l'OMC le décret interdisant l'amiante en France. Le 18 septembre 2000, un Groupe spécial concluait que le décret français était conforme aux accords de l'OMC. L'Organe d'appel a maintenu cette conclusion dans son rapport déposé le 12 mars 2001.

des groupes spéciaux comptent parmi les stipulations les plus importantes du Mémorandum relatif au règlement des différends. Chose plus importante encore, l'OMC·ne se contente pas de prévoir un mécanisme de contestation des obstacles commerciaux présumés, mais elle encourage ses membres à régler leurs différends à l'amiable. En fait, de nombreux différends se règlement au stade des consultations, sans atteindre celui de l'examen par un groupe spécial. L'Organe de règlement des différends (ORD), composé de représentants de tous les membres de l'OMC, est chargé de l'application du membres de l'OMC, est chargé de l'application du

S'il est vrai que les règles et procédures de règlement des différends prévues par le Mémorandum l'emportent de beaucoup sur celles que prévoyait auparavant le GATT, elles n'en sont pas moins susceptibles d'amélioration.
Pendant les mois qui ont suivi la Conférence ministérielle de Seattle (décembre 1999), le Canada a joué un rôle de premier plan dans l'activité visant à améliorer et à clarifier le Mémorandum. Cette activité avait notamment trait au processus que doivent suivre les membres lorsqu'ils sont en désaccord quant aux mesures à prendre pour respecter les décisions des groupes spéciaux de l'OMC et aux règles régissant le droit des membres de suspendre des concessions en réponse à la non-conformité aux décisions de l'OMC. Ces travaux se poursuivront aux décisions de l'OMC. Ces travaux se poursuivront tout au long de 2001.

Le Canada a recouru à de nombreuses reprises aux dispositions de règlement des différends de l'OMC pour défendre ses intérêts commerciaux. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord sur l'OMC en 1995, le Canada a lui-même déposé 7 plaintes, et il est intervenu dans les consultations d'autres membres ou, en tant que tierce partie, dans les délibérations des groupes spéciaux, relativement à plus de 30 affaires. Au cours spéciaux, relativement à plus de 30 affaires. Au cours de la même période, le Canada a dû défendre 7 fois de la même période, le Canada a dû défendre 7 fois citer des exemples récents) le Pacte de l'automobile, citer des exemples récents) le Pacte de l'automobile, tiques, certaines aspects de son régime des brevets pharmaceutiques, certaines décisions influant sur l'importation d'aéronefs civils et l'exportation de lait et l'exportation de lait et l'exportation de produits laitiers.

L'année dernière, le Canada a contesté avec succès les modalités de l'application par l'Australie d'une décision antérieure de l'OMC concernant l'importation de saumon frais, réfrigéré et surgelé. Le groupe spécial a souscrit à la thèse canadienne selon laquelle les nouvelles mesures australiennes relatives à l'importation de

l'exécution des processus opérationnels. Par conséquent, l'intensification rapide des échanges électroniques pourrait bien être l'un des facteurs les plus importants qui soient jamais intervenus dans l'évolution du commerce international.

taires au chapitre des compétences traditionnelles. aussi de nouvelles difficultés aux instances réglemeninternationaux. Par ailleurs, ces changements posent la forme d'un élargissement de l'accès aux marchés possibilités que présentent ces changements prennent Pour les entreprises canadiennes, les bienfaits et les de produits et les retombées d'une vive concurrence. meilleur accès à l'information, un plus grand choix teurs canadiens ces transformations, signalons un des avantages que peuvent procurer aux consommacommerce semblait auparavant impossible. Au nombre de services complexes en ligne dans des secteurs où le innovation importante est la prestation transfrontalière plus en plus fournis par voie électronique. Une autre rubans et des disques compacts, sont désormais de auparavant vendre que sur des supports tels que des exemple, les logiciels et la musique), qu'on ne pouvait d'échanges. Ainsi, les produits d'information (par duira des effets de grande portée sur les courants On peut prévoir que le commerce électronique pro-

Afin de tirer tous les avantages socioéconomiques possibles du commerce électronique, le gouvernement les canadien s'est donc attaché à rechercher comment les règles et réglementations existantes régissant le commerce international s'appliquent aux opérations du merce international s'appliquent aux opérations du des travaux, notamment dans le cadre de l'OMC et de la ZLEA, le gouvernement canadien continuers à consulter les Canadiens en vue de l'élaboration d'une politique commerciale propre à faciliter le commerce électronique.

Règlement des différends

L'OMC, contrairement à bien d'autres organisations et accords internationaux, prévoit des règles et des procédures bien définies pour le règlement des différends entre ses parties. Ces dispositions sont formulées dans le Mémorandum d'accord aur les règles et procédures au règlement des différends (ou Mémorandum relatif comme l'un des piliers de l'OMC. La constitution systématique de groupes spéciaux pour examiner les plaintes, le droit de contester les décisions devant un Organe d'appel permanent et l'adoption d'office des rapports d'appel permanent et l'adoption d'office des rapports

PAGCS, et ils ont lieu d'espérer de nouveaux avantages du progrès de la libéralisation des échanges dans les négociations en cours au titre du même accord.

Le Canada, en tant que pays commerçant, souhaite participer à l'établissement de conditions plus favorables et plus sûres pour le commerce international des services et continuera, dans les négociations au titre de l'AGCS, à essayer d'obtenir des engagements et la formulation de règles propres à garantir et à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services.

QUESTIONS INFLUANT SUR L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Marchés publics

Afin de profiter des possibilités importantes de commerce international que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale annuelle atteint des centaines de milliards de dollars, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'OMC. L'augmentation du nombre des branches d'activités visées et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et aur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Afin de multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en matière de marchés publics et d'assurer la mise en ceuvre réelle des disciplines existantes.

Le Canada, avec 27 autres pays, est partie à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'un accès garanti pour les fournisseurs canadiens aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du papon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de garantir l'accès aux marchés auguel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'ACCOrd, ainsi que la une priorité du gouvernement canadien, qui continue à recueillir les avis des provinces et d'autres intéressés en vue de formuler ses priorités relativement à la nouvelle vue de formuler ses priorités relativement à la nouvelle étape de la libéralisation dans ce domaine.

Commerce électronique

Le commerce électronique n'est pas, en soi, un « secteur » d'activité commerciale, mais plutôt un moyen de faire des affaires dans un large éventail de secteurs et de réaliser de nouvelles efficiences remarquables dans

services), à partir du travail accompli depuis 1995 par le Groupe de travail des services professionnels.

La facilitation de la négociation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords,

Autorisations de sejour temporaire pour les fournisseurs de services

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir poursuivre et développer leurs activités d'exportation, elles ont besoin du complément de certifude que peut procurer l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes.

commerçants et des investisseurs. outre, l'ALENA et l'ALECC facilitent la circulation des entreprises et la circulation de certains spécialistes. En d'affaires, les mutations internationales à l'intérieur des propres à faciliter les séjours temporaires de gens bilatéraux que l'AGCS contiennent des dispositions clients, négocier des contrats, etc. Aussi bien les accords services, ou tout simplement pour s'entretenir avec les clés à l'étranger pour faciliter la prestation de leurs ont souvent besoin d'affecter provisoirement des agents temporaires de gens d'affaires à l'étranger. Les entreprises des marchandises et des services en facilitant les séjours dans ces accords commerciaux favorisent le commerce concernant la mobilité de la main-d'oeuvre qu'on trouve relatives à la circulation des personnes. Les dispositions bilatéraux et régionaux, qui comportent des stipulations est en train de négocier divers accords commerciaux de libre-échange Canada-Chili [ALECC], AGCS), et régionaux, bilatéraux et multilatéraux (ALENA, Accord Le Canada est partie à plusieurs accords commerciaux

Conformément aux accords commerciaux auxquels il est partie, le Canada exempte certaines catégories de travailleurs de l'application du critère du marché de l'emploi. On estime que l'effet positif de l'assouplissement des règles régissant les séjours temporaires de travailleurs l'emporte sur tout effet négatif que cette ment des règles régissant le marché du travail. Les fournisseurs canadiens de services ont beaucoup tiré fournisseurs canadiens de services ont beaucoup tiré profit des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de du dernier cycle de négociations dans le cadre de

traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Près de 90 pays, représentant plus de 90 p. 100 des produits d'exploitation mondiaux en matière de télécommunications, ont pris de tels engagements. Il semble judicieux de libéraliser davantage le marché des aetvices de télécommunication dans le cadre des négociations au titre de l'AGCS, et le Canada s'efforce d'atteindre cet objectif.

Services professionnels

actits dans la région de l'Asie-Pacifique. bâtiment pour régions polaires) et sont particulièrement scolaires, aéroports, tours de bureaux et techniques du leur compétence est mondialement reconnue (bâtiments tectes exécutent des travaux dans des domaines où nationaux ou interprovinciaux. Nos cabinets d'archis'a)outent pour certains à leur affiliation à des groupes plus vers la formation d'alliances internationales, qui canadiens d'expertise comptable s'orientent de plus en droit civil) étant appliqués au Canada. Les cabinets systèmes juridiques (c'est-à-dire la common law et le des débouchés à l'échelle mondiale, les deux principaux d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer parti américaines, britanniques et néerlandaises. Les cabinets le chiffre d'affaires international après les sociétés conseils se sont ainsi classées au quatrième rang pour de plus en plus. Les firmes canadiennes d'ingénieursarchitectes, juristes-conseils, géologues, etc.) exportent services professionnels (ingénieurs, experts-comptables, Depuis quelques années, les fournisseurs canadiens de

sionnels (et éventuellement à d'autres catégories de disciplines nécessaires relativement aux services profesintérieure, dont le mandat est d'élaborer toutes les en avril 1999 le Groupe de travail de la réglementation objectifs et transparents. A cette fin, l'OMC a institué que stipule déjà l'AGCS soient fondées sur des critères techniques et les prescriptions ayant trait aux permis procédures en matière de qualifications, les normes due des mesures comme les prescriptions et les renforçant les disciplines de manière à faire en sorte plus avantageux de nos partenaires de l'OMC et en possible d'élargir cet accès en obtenant des engagements aux marchés pour nos services professionnels. Il serait excellente occasion d'accélérer l'élargissement de l'accès nègociations en cours au titre de cet accord sont une Canada a obtenus des autres parties à l'AGCS. Les ont beaucoup tiré profit des engagements que le Les fournisseurs canadiens de services professionnels

du Canada. ou par télécopieur à l'invitation lancée dans la Gazette ou en répondant par courriel, par courrier ordinaire de l'AGCS, lors de consultations virtuelles (en ligne) le sujet par l'entremise du site Web sur les négociations

Canadiens sur l'AGCS. régionale et un certain équilibre aux commentaires des les intervenants, les séances ont ajouté une dimension mutuellement enrichissant entre les fonctionnaires et service. Outre qu'elles ont permis d'ouvrir un dialogue universitaires et représentants des industries de teurs, producteurs, organismes de réglementation, et groupes de défense de l'intérêt public, consommaet syndicaux, organisations non gouvernementales représentaient 274 organismes des milieux d'affaires de 1 000 organismes et groupes. Les participants bout à l'autre du Canada, à l'invitation lancée à plus 2000, 335 personnes ont répondu, dans 12 villes d'un de divers groupes d'intervenants. De juin à octobre trois territoires, une série de tables rondes à l'intention avec la collaboration des dix provinces et de deux des public diversifié, le gouvernement a aussi organisé, Afin de traiter des sujets susceptibles d'intéresser un

l'ensemble des Canadiens. du Canada sur l'AGCS tient compte des intérêts de mesure des négociations pour s'assurer que la position former le public, et de l'amener à participer au fur et à Le gouvernement continuera de consulter et d'in-

PAGCS (services2000.ic.gc.ca). du gouvernement canadien sur les négociations de (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac) ou de celui Affaires étrangères et du Commerce international à le faire au moyen du site Web du ministère des leurs commentaires et leur point de vue sont invités sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent exprimer point de vue des Canadiennes et des Canadiens que le Le gouvernement du Canada accueille avec plaisir le

Le processus de consultation relatif à l'AGCS

des nouvelles négociations. la population et à l'amener à participer en prévision. l'intérêt public, encourage le gouvernement à consulter commerce: Pour un programme du millénaire qui sert Le Canada et l'avenir de l'Organisation mondiale du dations formulées par le CPAECI dans son rapport, et d'investissement. Pas moins du tiers des recommanorientations en matière de commerce multilatéral tions parlementaires jamais entreprises sur les grandes d'un bout à l'autre du Canada les plus vastes consultainternational (CPAECI), le gouvernement a lancé permanent des affaires étrangères et du commerce merce. Par le truchement des audiences du Comité négociations de l'Organisation mondiale du comconsulter aussi en prévision du prochain cycle de libre-échange des Amériques et qu'il voulait les de négociation en vue de la création de la Zone de Canadiens de la portée, du contenu et du processus annoncé qu'il chercherait à savoir ce que pensent les gouvernement canadien. En février 1999, celui-ci a intégrante du programme d'action commerciale du La participation du public fait désormais partie

à formuler leur point de vue et leurs observations sur le gouvernement a invité tous les Canadiens intéressés riaux et municipaux. Et, facteur tout aussi important, régulières avec nos homologues provinciaux, territoavec les représentants de l'industrie; et les rencontres commerce extérieur; les consultations sectorielles que les Groupes de consultations sectorielles sur le processus de consultations du CPAECI, de même le gouvernement fait appel à divers moyens dont le orientations et positions commerciales. Pour ce faire, des Canadiens dans le cadre de l'élaboration de ses global qu'a pris le gouvernement de solliciter l'opinion demeurent une partie intégrante de l'engagement l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) Des consultations intensives et permanentes sur

Télécommunications de base

des pays signataires touchant l'accès aux marchés, le décennie. LATB consiste en engagements spécifiques partenaires commerciaux au cours de la prochaine surveiller de près la mise en oeuvre de cet accord par ses (ATB) annexé en 1998 à l'AGCS, le Canada se prépare à tant de l'Accord sur les télécommunications de base possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résul-Afin que l'industrie canadienne puisse tirer tout le parti

à l'OMC leur ouvrira de nouvelles perspectives. que l'achèvement du processus d'accession de la Chine institutions financières canadiennes: on prévoit aussi sont pas le seul facteur important pour l'avenir des de l'AGCS. Mais les négociations au titre de l'AGCS ne négociations sur les services financiers dans le cadre formera l'un des axes de notre participation aux du Sud-Est et en Amérique latine, et leur suppression au traitement national restent un problème en Asie latine et l'Europe. Les obstacles à l'accès aux marchés et

Le Canada fera pression afin d'obtenir l'élargissement de l'accès aux marchés pour les fournisseurs de services, notamment de services aux entreprises, de même que ceux de services professionnels, financiers, de télécommunication, informatiques, environnementaux et de transport. Il y a cependant certains secteurs nationaux de services dont nous n'avons peut-être guère intérêt à rechercher la libéralisation. Le gouvernement canadien entend s'en tenir à son objectif, clairement et depuis longtemps défini, de conserver au Canada sa liberté d'action dans certains secteurs clés de services tels que d'action dans certains secteurs clés de services tels que la santé, l'éducation et la culture.

Les négociations ouvertes au titre de l'AGCS soulèvent des questions complexes, et nous n'en sommes encore qu'à la première étape. En vue des négociations, les membres de l'OMC, et le Canada en particulier, ont entrepris des consultations auprès de parties intéressées représentant un large éventail de milieux afin de cerner les intérêts et les objectifs de négociation. Le gouvernement fédéral continuera pendant les négociations à ment fédéral continuera pendant les négociations à autres intéressés, avec la participation des provinces, antres intérêts de l'ensemble des Canada

Services financiers

De nombreuses institutions financières canadiennes sont actives depuis longtemps sur les marchés étrangers. En tant qu'intermédiaires, elles ont pour ainsi dire voyagé dans les bagages des usagers de leurs services, lesquels étaient souvent de gros exportateurs ou des entreprises possédant des installations de production importantes à l'étranger. Ajoutons à cela que leurs opérations internationales leur ont permis de croître opérations internationales leur ont permis de croître en dépit de la maturité du marché financier canadien. En fait, les opérations étrangères des banques et sociétés d'assurance-vie canadiennes représentent plus de d'assurance-vie canadiennes représentent plus de

L'Accord de l'OMC sur les services financiers, conclu en 1997, est entré en vigueur en 1999. Les questions relatives aux services financiers figurent au programme du cycle de négociations en cours au titre de l'AGCS, où notre priorité est d'obtenir l'élargissement et l'approfondissement des engagements de nos partenaires commerciaux en matière d'accès aux marchés. Les matchés présentant le plus d'intérêt pour les institutions marchés présentant le plus d'intérêt pour les institutions d'accès aux marchés. Les dans une moindre mesure l'Amérique du Sud-Est, et dans une moindre mesure l'Amérique du Sud-Est, et dans une moindre mesure l'Amérique

Les négociations en cours au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) sont l'une des voies qu'on peut envisager pour cette libéralisation. L'AGCS, qui est en application depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de Marrakech instituant l'OMC du commerce en 1995, constitue le premier ensemble de règles multilatérales et exécutoires à régir ce secteur immense du commerce.

Négociations en cours sur l'AGCS

L'AGCS prescrivait l'ouverture de nouvelles négociations au plus tard en janvier 2000. Ces négociations se déroulent dans le cadre de réunions spéciales du Conseil du commerce des services, dont la première a eu lieu le 25 février 2000. Jusqu'à maintenant, les négociations n'ont pas porté sur des questions de fond, mais plutôt sur les modalités et le mandat d'examiner les règles dans le contexte de certains programmes de travail.

d'en faciliter l'utilisation. d'accroître la transparence et la clarté de l'Accord afin en collaboration avec les autres membres de l'OMC, canadiens de services. De plus, le Canada s'efforcera, l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs de règles multilatérales exécutoires propres à élargir services, le Canada s'efforcera d'obtenir l'adoption compétitifs. En tant qu'exportateur important de teurs canadiens à des services de qualité à des prix services canadiens et l'accessibilité pour les consommal'accès aux pays de destination les plus importants des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de ou en puissance à la vente de services canadiens sur des pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels citons les secteurs et les marchés présentant un intérêt Parmi les questions à examiner lors des négociations,

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Le commerce des services représentait en 1998 une proportion de 19.5 p. 100 de l'ensemble du commerce mondial. La prestation de services est une activité économique essentielle dans pratiquement tous les pays, et son importance a augmenté considérablement ces dernières années. En 1997, la part des services dans le total de la valeur ajoutée au PIB s'inscrivait entre 40 p. 100 dans les pays les moins avancés et plus de 70 p. 100 dans les pays très développés comme le Canada.

économie fondée sur le savoir. de la transformation de l'économie canadienne en une au compte des services. Ce secteur est l'élément moteur le gain du pays depuis 1976, 4,2 millions sont à mettre services. Des 4,5 millions d'emplois auxquels se chiffre emplois créés au Canada l'ont été dans le secteur des Au cours des deux dernières décennies, la plupart des des services, qui représentait 74 p. 100 de l'emploi total. 10,7 millions de Canadiens travaillaient dans le secteur s'établir à 51,8 milliards de dollars. La même année, exportations de services ont augmenté de 6 p. 100 pour représentaient les deux tiers de notre PIB et que nos années 1990. C'est ainsi qu'en 1999 les services supérieur à celui du reste de l'économie au cours des dynamique. De fait, son taux de croissance s'est révélé que le secteur canadien des services est extrêmement En ce qui concerne la situation intérieure, on observe

des services. proche multilatérale de la libéralisation du commerce confirme l'intérêt que présente pour le Canada l'appour la Chine. L'importante croissance de ces marchés étant de 70,5 p. 100 pour le Chili et de 24,7 p. 100 taux moyen de 150,5 p. 100, les taux correspondants commerciaux vers le Brésil ont augmenté suivant un ainsi que de 1992 à 1998, nos exportations de services de services les plus dynamiques sont ailleurs. C'est exportations de marchandises, et nos marchés étrangers de services dépendent moins des Etats-Unis que nos celui des marchandises. Cependant, nos exportations important sous le rapport des services comme sous États-Unis sont notre partenaire commercial le plus des marchés internationaux dans ce domaine. Les suite de la libéralisation des échanges et l'élargissement pour son économie, il a tout intérêt à négocier la pour-Etant donné l'importance des exportations de services Le Canada est le 12º exportateur de services du monde.

analyse des principes et des mesures de facilitation du commerce; et (c) développement et renforcement des capacités en matière de facilitation du commerce. Les débats ont fait ressortir de nombreux éléments communs entre les principes de facilitation du commerce et les principes de base de l'OMC, de même que l'importance de l'assistance technique et du renforcement des capacités dans ce domaine pour les pays en développement. Ces trois thèmes demeureront en 2001 les fondements des travaux préparatoires et d'analyse de l'OMC sur le champ d'application possible des règles de l'OMC.

Le Canada appuie cette initiative sans réserve et, dans le cadre de sa participation active aux travaux préparatoires et d'analyse amorcés en 1998, a formulé des suggestions précises et concrètes qui pourraient servir de base à l'élaboration par l'OMC de dispositions sur la facilitation du commerce. Comme il est indiqué dans la communication de 1998 du Canada, ces suggestions s'inspirent du point de vue selon lequel l'OMC devrait combler les lacunes des initiatives d'autres organisations internationales, en enrichir le contenu et bâtir sur la base des dispositions qu'elle a déjà adoptées elle-même base des dispositions qu'elle a déjà adoptées elle-même dans ce domaine.

de négociations de l'OMC. tation des échanges au programme du prochain cycle continue à appuyer fermement l'inscription de la facilicapacités pour les pays en développement. Le Canada interactif d'assistance technique et de renforcement des tout en élaborant un programme intégré, coordonné et les prescriptions, procédures et formalités douanières, dises, de réduire, simplifier, moderniser et harmoniser transparence, d'accélérer le dédouanement des marchanles règles existantes de l'OMC en vue de maximiser la besoins des commerçants, c'est-à-dire de développer échanges d'une manière concrète, qui réponde aux La fin ultime de tous ces efforts est de faciliter les internationales en matière de facilitation du commerce. à la formation d'un consensus sur les avantages de règles concrètes pertinentes, propres à contribuer sensiblement est de continuer à présenter des idées et des suggestions années à venir. Lun des principaux objectifs du Canada rendement dès maintenant aussi bien que dans les constitue un investissement dont on peut espérer un plus importante étant que la facilitation du commerce a appliqués et des leçons qu'il a tirées à cet égard — la de son expérience dans le domaine, des principes qu'il merce par une communication détaillée rendant compte antérieures sur les principes de la facilitation du com-En octobre 2000, le Canada a complété ses propositions

harmonisé de désignation et de codification des marchandises (Système harmonisé), système sur lequel les règles sont fondées, et à l'établissement d'un consensus sur toutes ces questions.

À la fin de décembre, le Comité a arrêté son programme de travail pour 2001, par suite de la décision prise par le Conseil général de l'OMC d'accélérer l'achèvement du travail d'harmonisation des règles d'origine non préférentielles, de façon à ce qu'il soit terminé pour la préférentielles, de façon à ce qu'il soit terminé pour la 2001 au plus tard.

Facilitation du commerce

dans le domaine de la facilitation du commerce. leurs idées ou décrivant leurs expériences respectives Canada, ont présenté des communications exposant diverses réunions, de nombreux membres, dont le vernementales. En plus de participer activement à internationales, y compris les organisations non goutacultation du commerce dans d'autres organisations complet des travaux accomplis ou en cours sur la permis aux membres de l'OMC de dresser un inventaire l'OMC dans ce domaine. L'exécution de ces tâches a d'évaluer les possibilités d'établissement de règles par la simplification des formalités commerciales afin nationales, des travaux préparatoires et d'analyse sur en s'appuyant sur l'acquis d'autres organisations inter-Conseil du commerce des marchandises d'entreprendre, En 1996, les ministres du Commerce ont demandé au

porté sur trois thèmes principaux : (a) présentation des En 2000, les travaux sur la facilitation du commerce ont gouvernements, ainsi que d'encourager l'investissement. coûts pour les commerçants aussi bien que pour les sont toujours, d'accroître l'efficience et de réduire les douanières. Les objectifs visés par ces efforts étaient, et propres à simplifier et à harmoniser les formalités douane) qu'en élaborant de nouvelles dispositions commerce (par exemple, en matière d'évaluation en oeuvre intégrale des règles existantes de facilitation du dans ce domaine, aussi bien en assurant la mise en qu'à leur avis l'OMC a un rôle déterminant à jouer privé présents à ce symposium ont bien fait comprendre facilitation du commerce. Les commerçants du secteur particulière pour les travaux de l'OMC en matière de dises se heurte à des obstacles s'est révélé d'une utilité domaines où le commerce transfrontalier de marchanpar l'OMC dans le but de recenser les principaux Le symposium sur le commerce organisé en 1998

expériences nationales par les membres; (b) examen et

gluten de blé et l'« amendement Byrd » (Etats-Unis). de sauvegarde intentée par les Etats-Unis à propos du d'acter en provenance de ce pays, l'action en matière l'imposition de droits antidumping sur les importations par le Japon d'une décision américaine concernant Foreign Sales Corporation (Etats-Unis), la contestation cette qualité à la procédure de l'OMC concernant la importantes pour lui. C'est ainsi qu'il a pris part en de différends de l'OMC qui concernent des questions tant que tierce partie dans les procédures de règlement d'Uruguay. Enfin, le Canada continue à intervenir en négociées en matière de subventions pendant le Cycle mise en oeuvre et l'éventuelle extension des disciplines Comité de l'agriculture dans le but d'assurer la stricte les subventions et les mesures compensatoires et du entreprises dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur compatible avec l'OMC. De même, il poursuit les tâches leurs lois relatives aux recours commerciaux de manière - afin de veiller à ce que tous les membres appliquent des pratiques antidumping et le Comité des sauvegardes subventions et des mesures compensatoires, le Comité comités compétents de l'OMO - soit le Comité des Le Canada continue à participer aux travaux des

Règles d'origine

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles d'origine communes à diverses fins liées au commerce non préférentiel. En ce qui concerne l'élaboration de ces règles, le Canada a trois objectifs: parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et la certitude pour les commerçants; prévenir l'utilisation des règles d'origine dans le but de rétrécir l'accès aux marchés; et obtenir l'établissement de règles efficaces du point de vue techliètablissement de règles efficaces du point de vue technique, conçues en fonction du caractère mondial de la production et de l'achat des matières et produits.

L'exécution du programme de travail devait à l'origine s'achever en juillet 1998, mais ce délai a été prorogé à cause de difficultés techniques qui ont empêché plusieurs États d'en arriver à un accord sur des règles applicables à l'ensemble des produits. Dans le cadre du programme de travail que le Comité des règles d'origine de l'OMC avait établi pour 2000, des progrès considérables ont été accomplis dans des domaines considérables ont été accomplis dans des domaines l'architecture globale des règles d'origine harmonisées, l'architecture globale des règles d'origine harmonisées, à la résolution de questions intersectorielles, à l'examen des nombreuses questions en suspens touchant les règles des nombreuses questions en suspens touchant les règles par produit applicables à tous les chapitres du Système par produit applicables à tous les chapitres du Système

normes générales du Canada, ces groupes élaborent une norme facultative qui servirait de cadre à l'étiquetage facultatir des aliments, qu'ils soient ou non le résultat de modifications génétiques. Des normes facultatives ne constituent pas des obstacles techniques au commerce de la même façon que les règlements, lesquels sont obligatoires. Le Canada encourage et continuera d'encourager ses partenaires commerciaux, dont le Japon, la Corée, le Brésil, l'Australie et l'Union européenne, à adopter cette approche. En outre, le Canada continuera de veiller à ce que les exigences en matière d'étiquetage soient pratiques et ne posent pas inutillement d'obstacle soient pas des controllement de la caute de la caute des cautes des cautes des cautes de la caute des cautes des cautes des cautes des cautes de la caute de la caute des cautes de la caute de la caute

Recours commerciaux

provenance du Canada. et des droits compensateurs sur des importations en d'ordonnances ayant institué des droits antidumping dans plusieurs procédures américaines d'examen à la Commission canadienne du blé, ainsi que Etats-Unis sous le régime de l'article 301 relativement produits agricoles, dans une enquête ouverte par les ayant trait aux mesures de sauvegarde touchant des une enquête américaine et deux enquêtes chiliennes exportations canadiennes de sulfate de sodium, dans matière de droits antidumping qui mettait en jeu les canadien est intervenu dans une enquête américaine en concerne cette dernière fonction, le gouvernement s'imposent dans des enquêtes déterminées. En ce qui matière et à communiquer les observations qui de ses principaux partenaires commerciaux en cette analyser les modifications aux lois et aux pratiques canadiennes, à aider les exportateurs mis en cause, à à suivre de près les enquêtes relatives aux exportations ouvrir et à conduire des enquêtes. Le Canada continue pas auparavant les recours commerciaux se sont mis à confirme dans un contexte où des Etats qui n'utilisaient satoires et antidumping. L'importance de ces objectifs se le domaine des subventions et des mesures compenprincipe de nouvelles négociations multilatérales dans atteindre ces objectifs que le Canada a souscrit au recours par ses partenaires commerciaux. C'est pour transparence et de la clarté dans l'utilisation de ces plines plus précises, ainsi qu'à l'accroissement de la Le Canada accorde la priorité à l'élaboration de disci-

de l'Accord. Il s'est notamment penché sur les dispositions de l'Accord ayant trait au traitement spécial et différentiel ainsi qu'aux équivalences, afin de les rendre encore plus probantes pour les pays en développement. Le Comité a également entrepris d'examiner les moyens d'assurer une prestation mieux coordonnée et plus concrète de l'assistance technique. Dans ces discussions, le Canada a soutenu qu'une assistance technique mieux coordonnée donnera les résultats les plus probants en aidant les pays en développement à tirer pleinement parti des droits qui leur sont accordés et à se conformer aux des droits qui leur sont faites en vertu de l'Accord SPS.

L'Accord a également contribué à attirer l'attention sur les normes internationales et à en promouvoir le développement et la mise en vigueur.

Biotechnologie: l'étiquetage et les OGM

(GATT) que dans les accords de l'OMC. l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce non-discrimination est un principe enchâssé tant dans rait constituer un obstacle technique au commerce. La injustes à l'encontre de « produits similaires » et pource dernier) pourrait servir à faire des distinctions (lorsqu'ils n'ont rien à voir avec les particularités de et les procédés employés pour fabriquer le produit justifie. En effet, ce moyen de renseigner sur la méthode lorsque aucun motif de santé ou de sécurité ne le l'étiquetage pour indiquer la méthode de production Canada est préoccupé par l'utilisation croissante de ment important au consommateur. Cependant, le de procéder pour communiquer ce genre de renseigneun objectif légitime, et le Canada appuie cette façon l'inquiétude sur le plan de la santé et de la sécurité est l'étiquetage pour signaler les produits qui suscitent de pour indiquer le mode de production. Le recours à aliments en adoptant un régime d'étiquetage obligatoire d'organismes génétiquement modifiés (OGM) dans les inquiétudes des consommateurs concernant l'utilisation Depuis un an, plusieurs pays ont choisi de réagir aux

Il est important de noter que la mention obligatoire sur l'étiquette de la méthode de production ne se limite pas aux aliments de source biotechnologique. L'obligation d'inscrire la méthode de production sur l'étiquette pourrait avoir de graves répercussions sur d'autres secteurs d'activités canadiens, notamment la fabrication, les mines, les forêts et les péches. L'industrie canadienne, les consommateurs et les producteurs reconnaissent qu'il faut aussi fournir plus d'information aux consommateurs. Par l'infermédiaire de l'Office des aux consommateurs. Par l'infermédiaire de l'Office des

que des informations scientifiques supplémentaires permettent une évaluation plus objective des risques.

L'Accord SPS est entré en vigueur en 1995 et il fonctionne raisonnablement bien. Le Canada considère qu'il serait inutile, pour le moment, d'entamer de nouvelles négociations sur cet accord, et la plupart des membres de l'OMC partagent son avis.

Un comité spécial appelé Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires a été établi dans le cadre de l'Accord SPS afin d'en surveiller le respect. Ce comité se réunit en général trois fois l'an. Le Canada participe activement à ses travaux.

Ce comité a notamment servi de tribune pour l'étude des questions liées à l'application de l'Accord SPS sans qu'il soit nécessaire de recourir aux procédures officielles de règlement des différends. Depuis 1995 en effet, 75 problèmes bilatéraux ont été soumis à l'examen du Comité. Cette année, le Canada a choisi cette tribune pour faire part des préoccupations que suscitent dans notre pays les mesures proposées par l'Union européenne concernant le traitement des matériaux d'emballage en bois et l'interdiction par l'Inde des importations de sperme de bovins canadiens.

L'un des principaux avantages de l'Accord SPS a été d'accroître la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires. Grâce aux procédures de notification prévues par l'Accord, les membres sont plus au fait des mesures proposées par d'autres membres et peuvent se prononcer en temps utile sur les répercussions prévisibles de ces mesures sur le commerce. Le Canada a eu maintes fois l'occasion de se prononcer sur des notifications présentées par d'autres membres de notifications présentées par d'autres membres de avec ses partenaires commerciaux.

Il convient de souligner qu'à l'issue de cinq années de négociations, le Comité SPS a adopté cette année des lignes directrices visant à faciliter l'application des dispositions de l'article 5.5 de l'Accord. Ces lignes directrices ont pour objet d'aider les responsables nationaux de la réglementation à éviter de faire des instinctions arbitraires ou injustifiables dans les niveaux de protection qu'ils considèrent appropriés, niveaux de protection qu'ils considèrent appropriés, dans différentes situations, pour la protection contre des risques pour la santé ou pour la vie.

Au cours de la dernière année, le Comité SPS a continué de concentrer son attention sur les difficultés qu'éprouvent les pays en développement dans la mise en vigueur

d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré relativement aux ARM une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit la consultation approfondie des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce, ainsi que des parties intéressées du secteur privé.

facilité pour les exportateurs canadiens. que l'accès aux marchés étrangers s'en trouvera élargi et une meilleure compréhension de celles-ci, de telle sorte de principes relatifs à ces questions ou à tout le moins à marchandises et conduira en fin de compte à l'adoption de mieux connaître leurs effets sur le commerce des POMC) au cours des deux prochaines années permettra Comité des OTC (ainsi que dans d'autres instances de Le Canada prévoit que l'examen de ces questions au et l'assistance technique aux pays en développement. mentation, les procédures d'évaluation de la conformité élaboration, l'étiquetage, les saines pratiques de régleinternationales en ce qui concerne le processus de leur dans des domaines tels que la définition des normes internationale à réexaminer et à renforcer son action C'est ainsi que le Canada a pu inviter la communauté teurs, les exportateurs et les pouvoirs publics canadiens. revêtent une importance particulière pour les producdébat multilatéral sur des questions déterminées qui Canada la possibilité de stimuler et de dynamiser le canadiens. En outre, l'examen triennal a offert au commerciaux et facilitera l'exportation des produits obstacles techniques au commerce chez nos partenaires l'Accord OTC, ce qui réduira sans aucun doute les en oeuvre, des divers droits et obligations stipulés par ainsi que le progrès de la transparence et de la mise participation du Canada a favorisé la clarification, la mise en oeuvre internationale de cet accord. La processus qui lui a donné l'occasion de faire progresser examen triennal de l'Accord OTC, effectué en 2000, de l'OMC et a prêté son plein concours au deuxième du Comité des obstacles techniques au commerce Le Canada participe activement aux travaux ordinaires

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) reconnaît aux pays membres le droit de prendre des mesures pour protéger la vie ou la santé des humains, des animaux et des végétaux, à condition que ces mesures aient un fondement scientifique. En cas d'absence de preuves scientifiques suffisantes, des mesures provisoires peuvent être adoptées en attendant mesures provisoires peuvent être adoptées en attendant

accords de l'OMC. tional, notamment ceux qui sont définis dans les respectent ses droits en matière de commerce internainternationale, et à ce que ses partenaires commerciaux précaution aussi bien sur son territoire qu'à l'échelle et de l'application de l'approche ou du principe de une compréhension claire et cohérente de la définition international habituel. Le Canada veillera à ce qu'il y ait « principe de précaution » comme une règle du droit juridiques indiquent que nous ne considérons pas le décisions arbitraires. En outre, au Canada, les avis pas être invoquée abusivement ou pour justifier des l'évaluation scientifique des risques, et ne devrait fondée sur une compréhension convenue, notamment Canada soutient que l'approche de précaution doit être le critère de scientificité dans la réglementation. Le oppose à l'Union européenne, et de manière à saper dans le différend sur les hormones bovines qui nous justifier des mesures faussant les échanges, par exemple et abus. Ce principe a déjà été invoqué pour tenter de c'est pourquoi, cela n'est pas sans susciter malentendus nationale qu'internationale, selon le contexte précis, et peut prendre des formes différentes à l'échelle aussi bien de précaution ») qui est apparue ces dernières années, l'expression « approche de précaution »6 (ou « principe services sont sûrs et de qualité supérieure. Cependant, tionale du Canada à titre de pays dont les produits et citoyens, ainsi que pour protéger la réputation internasociaux, économiques et environnementaux de nos ment invoqué afin de défendre les intérêts sanitaires, le système de réglementation canadien et est régulièreprécaution tondé sur la science est appliqué dans tout de domaines intéressant le Canada. Le principe de la une importance croissante dans un grand nombre tion et son recoupement avec le commerce acquiert La question de la précaution en matière de réglementa-

Au titre de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera à faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles ou injustifiables, qu'ils revêtent la forme de règlements, de normes ou de procédures d'évaluation de la conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de faire progresser la réforme et les saines pratiques en matière de réglementation chez les membres dans les inatances formiser ou d'harmoniser les normes dans les instances internationales et de concert avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est ici de faire en sorte que les normes et les mesures réglementaires relatives aux marchandises qui existent dans les autres pays membres de l'OMC servent à la réalisation d'objectifs légitimes et n'établissent pas de discrimination injustifiée à l'égard des produits canadiens⁵. Ces mesures comprennent les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les procédures d'évaluation de la conformité des produits à tel règlement ou norme.

Dans les chapitres par pays du présent document, nous recensons les mesures de chaque État qui influent sur les exportations canadiennes et rendons compte de l'action du gouvernement canadien à leur propos.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) définit les obligations et droits internationaux des membres pour ce qui est de l'élaboration et de l'application des mesures de normalisation qui influent sur le commerce. Cet accord est fondé sur le principe suivant lequel les membres ont le droit d'adopter et de mettre à exécution des règlements techniques (d'application obligatoire) à condition qu'ils ne soient pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour atteindre des objectifs légitimes. Les mesures visées par l'Accord OTC ressortitssent aux droits et obligations des membres de l'OMC et, le cas échéant, aux dispositions relatives au règlect, le cas échéant, aux dispositions relatives au règle-

Le Canada encourage l'adoption et la mise en oeuvre générales de l'Accord OTC, ainsi que du Code de bonne pratique qui lui est annexé, applicable aux normes facultatives. Le Canada participe aussi aux travaux de nombreux organismes internationaux à activité normative, notamment l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été l'un des premiers pays à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour que ses entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes de gestion de l'environnement (ISO 14000), favorisant ainsi nos exportations en satisfaisant aux exigences de nos clients étrangers.

Les objectifs légitimes sont la protection de la vie ou de la santé des personnes, la prévention de pratiques de nature à induire en erreur, la sécurité nationale et la protection de l'environnement.

* L'approche (ou le principe) de précaution constitue un élément distinct du cadre de gestion du risque fondé sur des données scientifiques à cause des nombreuses incertitudes sur le plan scientifique et de l'éventualité d'un immense ou irréparable tort.

Comité de l'agriculture, dont les membres ont convenu d'un programme de travail pour leur première phase, qui s'est déroulée de mars 2000 à mars 2001. Environ 32 propositions ou communications ont été examinées aux réunions de juin, septembre et novembre 2000 et de février 2001, avant qu'on fasse le point pour conclure la première phase des négociations en mars 2001.

Dans ces négociations, le Canada poursuit les objectifs formulés dans le cadre de sa position de départ, publiée le 19 août 1999 par le ministre Pettigrew et le ministre de l'Agroalimentaire Lyle Vanclief. Le Canada a présenté lui-même une proposition en matière d'accès aux marchés et de soutien interne, et a souscrit le sens de sa positions du Groupe de Cairns qui vont dans le sens de sa position de négociation initiale en ce qui concerne le soutien interne, la concurrence à l'exportation. Le Canada poursuivra les objectifs suivants dans les mégociations sur l'agriculture:

- les programmes de subventions à l'exportation et l'élaboration de règles propres à faire en sorte que l'élaboration de règles propres à faire en sorte que alimentaire ou d'autres modes d'aide à l'exportation ne servent pas à tourner les engagements en tion ne servent pas à tourner les engagements en matière de subventions à l'exportation;
- la réduction dans toute la mesure du possible ou la suppression du soutien interne à effet de distorsion sur le commerce, et un plafonnement global de toutes les formes de soutien interne;
- un élargissement réel et substantiel, par divers moyens, de l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires;
- l'adoption de nouvelles disciplines touchant les restrictions et les taxes à l'exportation.

Les thèmes dominants de la position initiale du Canada dans les négociations sur l'agriculture sont les suivants : uniformiser les règles du jeu international de la concurrence; conserver au Canada ses instruments d'organisation méthodique du marché tels que la régulation de l'offre et la Commission canadienne du blé; élargir l'accès aux marchés pour les produits à valeur ajoutée; et élaborer des règles commerciales claires et exécutoires qui s'appliquent également à tous les pays. Cette position a été élaborée suite à un processus de consultation complexe avec les provinces, le secteur agroalimentaire et la société civile. Le gouvernement poursuit son dialogue avec les frovinces, vernement poursuit son dialogue avec les Canadiens pendant les négociations mêmes.

initiative et continuera à travailler en vue de la formation d'un consensus sur l'augmentation du nombre des produits visés.

L'ATI prévoit aussi l'examen des mesures non tarifaires. Le Comité de l'ATI a convenu en novembre 2000 d'adopter un programme de travail officiel en vue du recensement et de l'examen des mesures non tarifaires « à effets indus de distorsion du commerce » et s'est donné jusqu'à novembre 2001 pour tirer les conclusions de ces travaux. Dans ce contexte, le Canada continuera à faire progresser l'examen des politiques et procédures de licences d'importation, et d'autres parties à l'ATI ont déclaré souhaiter examiner d'autres questions telles que les normes et l'évaluation de la conformité.

Agriculture

Etats prodigues de subventions. avantage comparatif plutôt que de rivaliser avec des rencer leurs homologues étrangers en misant sur leur sorte que les producteurs canadiens pourront concurla protection auront pour effet d'égaliser les chances, de Les engagements de réduction du soutien et de respectivement de nos exportations agroalimentaires. qui représentent aujourd'hui 50 p. 100 et 23 p. 100 les produits de consommation et les biens intermédiaires, de nos exportations agroalimentaires, mais aussi pour marchandises agricoles en vrac, qui composent 27 p. 100 pour les produits canadiens, non seulement pour les de l'élargissement de l'accès aux marchés mondiaux applicables à tous les pays est une condition importante axé sur le marché. L'établissement concerté de règles commerce des produits agricoles à la fois équitable et tion, afin d'assurer la mise en place d'un système de contraignants de réduction du soutien et de la protecconcerne l'agriculture et d'obtenir des engagements commercial multilatéral fondé sur des règles en ce qui 2001. L'objectif du Canada est de renforcer le système Ces travaux se poursuivront pendant toute l'année surveillance du Comité de l'agriculture de l'OMC. le Cycle d'Uruguay en participant aux travaux de et de ceux relatifs aux subventions négociés pendant oeuvre intégrale des engagements d'accès aux marchés américains. Le Canada s'efforce d'assurer la mise en agricoles est de l'ordre de 500 milliards de dollars La valeur annuelle des échanges mondiaux de produits

L'Accord sur l'agriculture issu du Cycle d'Uruguay prescrivait aux membres de l'OMC d'ouvrir de nouvelles négociations sur l'agriculture en 2000. Ces négociations sont menées dans le cadre de réunions spéciales du

faire valoir dans diverses instances internationales et régionales (entre autres l'ONU, l'OCDE, l'APEC et le mécanisme du Sommet des Amériques) les avantages de la libéralisation des échanges dans le contexte d'une saine gestion publique de l'économie comme facteur clé du développement durable.

Le Canada est résolu non seulement à poursuivre ces objectifs à l'OMC et ailleurs, mais aussi à appliquer une stratégie favorisant la conclusion d'accords déterminés de libre-échange régionaux et bilatéraux, susceptibles de libre-échange régionaux et bilatéraux, susceptibles tels accords stratégiques peuvent à la fois contribuer à l'élaboration de règles communes pour le commerce international et dynamiser le mouvement de libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. De plus en plus de pays s'orientant maintenant vers la conclusion de tels arrangements régionaux et bilatéraux, il incombe à toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient entièrement compatibles avec les principes de l'OMC et conformes à leur esprit.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Accord sur les technologies de l'information

Conformément à l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) de l'OMC, signé en décembre 1996, les parties doivent supprimer les droits de douane et autres impositions sur toutes sortes de produits des technologies de l'information (TI) avant l'an 2000. Les 55 pays — dont le Canada — qui ont adhéré à l'ATI représentent plus de 93 p. 100 du commerce mondial dans ce secteur. Chypre, la Jordanie, Oman et la Slovénie ont signé l'Accord en 2000, et l'on prévoit que d'autres membres de l'OMC y adhéreront en 2001. Nous invitons automatiquement les pays qui accèdent à l'OMC à signer l'ATI.

L'ATI prescrit la poursuite des efforts en vue d'augmenter le nombre des produits visés, processus désigné « ATI II ». Suivant cette stipulation, une liste d'éventuels produits additionnels, dressée à partir des propositions des membres, a été soumise à l'examen, mais on n'a pas pu s'entendre encore pour l'adopter. La liste proposée comprend toutes sortes de produits, notamment : le matériel et l'outillage de fabrication de cartes de circuits imprimés, certains matériels radar et aides circuits imprimés, certains matériels radar et aides à la navigation de même que certains intrants de produits des TI. Le Canada appuie activement cette

PERSPECTIVES D'AVENIR

L'ouverture de négociations commerciales élargies, équilibrées et touchant à un nombre suffisant de domaines à l'Organisation mondiale du commerce est essentielle pour assurer la mise en place d'un système commercial mondial à la fois ouvert, tourné vers l'avenir et capable de satisfaire les besoins de tous. Si de nombreux pays dont le Canada ont demandé que de nombreux pays dont le Canada ont demandé que de douvelles négociations commerciales soient entamées d'ici à la fin de 2001, on n'a pu encore s'entendre ni sur le calendrier ni sur la portée de cet éventuel programme le négociations.

Au cours de l'année prochaine, le Canada continuera à essayer de renforcer la confiance dans le système commercial mondial et à rallier des suffrages en faveur de négociations élargies par les moyens suivants:

- promouvoir le plan de renforcement de la confiance en quatre points du directeur général de l'OMC afin de faire en sorte que les accords commerciaux profitent aussi aux pays en développement et aux pays les moins avancés, et intensifier le dialogue avec les chefs de file des pays développés et en développement pour dés pays développés et en développement pour définir les étapes ultérieures;
- eours sur l'agriculture et les services, et tirer parti des progrès faits dans ces secteurs pour contribuer à la formation d'un consensus au sein des membres de l'OMC sur l'opportunité d'étendre les négociations à de nouveaux domaines; la mise en oeuvre de programmes de travail relatifs à ces nouveaux domaines pourrait s'avérer nécessaire dans les cas où certaines questions complexes doivent être approfondies avant que les membres néssent décider s'ils veulent entreprendre des négociations dans ces secteurs;
- favoriser une cohérence accrue des politiques relatives au commerce international et au développement durable, notamment par une et d'autre part la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, l'Organisation internationale du travail, le Programme des Nations Unies pour l'environnement, le Programme des Nations Unies pour l'environnement, le Programme des autres institutions multilatérales et régionales,

e Canada ayant une économie de taille moyenne dont la croissance dépend du commerce extérieur, sa prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés mondiaux, la stabilité de l'environnement commercial et l'existence de mécanismes de règlement des différends fondés sur le droit plutôt que sur la puissance politique ou économique. Le fait d'appartenir à l'Organisation économique. Le fait d'appartenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aide le Canada à mondiale du commerce (OMC) aide le Canada à

ciales importantes pour le Canada. de positions communes touchant les questions commerdu Commerce nous permet d'influer sur l'élaboration organisations et aux réunions informelles de ministres Unies (ONU). Notre participation aux travaux de ces organismes économiques de l'Organisation des Nations Pacifique (APEC) et aux activités des institutions et délibérations de la Coopération économique Asie-Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), aux (OCDE), aux négociations en vue de la création de la de coopération et de développement économiques Japon et Canada), ainsi qu'aux travaux de l'Organisation de la Quadrilatérale (États-Unis, Union européenne, composent le G-7/G-8 et des ministres du commerce nions des principales puissances économiques qui C'est ainsi que nous participons activement aux réuinternationale en matière de politique commerciale. multilatérales qui influencent et orientent l'évolution Le Canada intervient aussi dans d'autres instances bilatéraux et régionaux auxquels il est partie.

afteindre ces objectifs, Les 141 Etats membres de l'OMC supervisent l'administration et la mise en oeuvre des accords commerciaux multilatéraux et contribuent à l'application des règles qui régissent le commerce mondial. L'OMC reste la pierre d'angle de la politique commerciale canadienne et l'élément dé la politique commerciale canadienne et l'élément déterminant des relations du Canada avec ses partenaires commerciaux, ainsi que des accords et arrangements

Sur le plan de l'action intérieure, le gouvernement poursuit l'exécution d'un vaste programme de sensibilisation et de consultation des provinces et des ferritoires, des milieux d'affaires, des organisations non gouvernementales, d'autres groupes d'intérêts et de la population en général. Il offre aussi un site Web des renseignements sur les questions de politique commerciale et invite tous les intéressés à communicommerciale et invite tous les intéressés à communiquer leurs observations sur les priorités et les objectifs quer leurs observations.



le site Web du MAECI intitulé Mégociations et Accords commerciaux (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/) au moyen duquel ils pourront aussi bien obtenir de l'information à jour que faire part de leurs observations sur le programme du Canada en matière de politique commerciale.

Mous accueillons avec un inférêt particulier les observations directes des exportateurs et investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se sont heurtés sur les associations industrielles et les autres organisations que la chose intéresse à communiquer au MAECI les renseignements particuliers dont elles disposent touchant les obstacles tarifaires ou non tarifaires aux échanges et autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens étant garantie, à signaler les problèmes qu'ils rencontrent au service suivant:

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) KIA OG2

Télécopieur: (613) 992-6002

Le MAECI invite également les gens d'affaires à rester en contact avec lui pour ce qui touche l'accès aux marchés et d'autres questions en consultant ses sites Web (www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-f.asp ou www.exportsource.ca). Ils y trouveront des renseignements complémentaires sur plusieurs des questions abordées dans le présent document.

réservé à cette fin : 1888 306-9991. tre par téléphone au numéro sans frais spécialement ou suggestions de ses usagers, qui peuvent les transmetaccueille toujours avec intérêt les réactions, observations contribuables, le Service des délégués commerciaux de rentorcer son obligation de rendre compte aux et d'autres à l'adresse www.infoexport.gc.ca Afin de plus amples renseignements sur ces services délégués commerciaux dirigent les clients. On trouvera fournis contre rétribution par des tiers vers lesquels les des manifestations commerciales, sont maintenant langues étrangères et de gestion de la participation à de base, par exemple les services de traduction en les marchés cibles. Les services autres que les services fructueuses les missions commerciales organisées dans délégués commerciaux et qui vise à rendre plus aux missions d'affaires élaborée par le Service des exemplaires qui sont définies dans l'entente relative des organisateurs canadiens suivant des pratiques

Nous aimerious avoir des affaires des Canadieus qui font des affaires à l'étranger

Le MAECI consulte les Canadiens sur les questions d'accès aux marchés et de promotion du commerce international par toutes sortes de moyens. Par exemple, le Service des délégués commerciaux tient régulièrement des réunions avec des représentants du sectoriel ainsi qu'avec des représentants d'associations professionnelles et des représentants d'associations professionnelles et des provinces afin de connaître leur opinion sur l'exécution de ses programmes et de ses services dans le but de les améliorer. En outre, plusieurs initiatives de promotion du commerce du MAECI sont mises en oeuvre conjointement avec le secteur privé et des oeuvre conjointement avec le secteur privé et des

Étant donné la ferme détermination du gouvernement à faire en sorte que l'ensemble des Canadiens aient leur mot à dire dans l'établissement du programme commercial global du Canada, le MAECI a entrepris de vastes consultations auprès de tous les Canadiens intéressés afin de définir les objectifs de la politique commerciale du Canada. Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur sont un des sectorielles sur le commerce extérieur sont un des Canada pour recueillir les observations concernant la Depitique commerciale. Les Canadiens sont invités à utiliser politique commerciale. Les Canadiens sont invités à utiliser politique commerciale. Les Canadiens sont invités à utiliser politique commerciale.

qu'il a créé 12 nouveaux postes de délégué commercial dans les missions diplomatiques à l'étranger l'an dernier afin d'augmenter sa capacité de promouvoir l'exportation et d'attirer les investissements et les nouvelles technologies, et d'aider fournisseurs et investisseurs canadiens à tirer tout le parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés.

pour mieux répondre à leurs besoins. clients et de recenser les mesures qui s'imposent des délégués commerciaux du point de vue de ses 2000, afin d'évaluer les résultats d'ensemble du Service notamment par le moyen de deux sondages en 1999institutions — a été consulté de manière approfondie, échantillon considérable d'usagers — entreprises et service et d'accroître la satisfaction des clients. Un commerciaux à l'étranger. Son but est d'améliorer le mieux gérer et définir la charge de travail des délégués politique courante de service à la clientèle destinée à les besoins des usagers. Elle constitue désormais une dans une plus grande mesure sur les résultats et sur merciaux du Canada, vise à axer cette organisation des affaires à l'étranger », du Service des délégués com-L'initiative « Une nouvelle façon de vous aider à faire

sera mis en place. système efficace de prestation électronique des services mément à ce que souhaitent les usagers. En outre, un et le perfectionnement des agents à l'étranger, confordes outils électroniques à l'étranger, et sur la formation l'accent sur l'optimisation des ressources humaines et ment du Service des délégués commerciaux mettront apportées de façon continue à l'initiative de renouvelle-MAECI à l'étranger. Les améliorations qui seront employés de première ligne dans les missions du services et d'accroître le sens des affaires chez les incohérences entre les missions du point de vue des de ces aspects, signalons la nécessité de réduire les que des aspects susceptibles d'amélioration. Au nombre résultats du Service des délégués commerciaux, ainsi faction relativement élevé (78 p. 100) à l'égard des En 2000, ces consultations ont révélé un taux de satis-

Conformément aux besoins prioritaires signalés par les clients eux-mêmes, le Service des délégués commerciaux offre maintenant 6 services de base à partir de plus de 130 missions à l'étranger : aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements pour les visites, rencontre personnelle, information sur les entreprises locales et dépannage. En outre, les delègues commerciaux font désormais equipe avec delègues commerciaux font désormais équipe avec

erganismes samsinngro Equipe Canada inc réunit les ministères et

international Canada Affaires étrangères et Commerce

Affaires indiennes et du Nord Canada

Agence canadienne de développement international

Agence de développement économique du Canada

Agence de promotion économique du Canada pour les régions du Québec

atlantique

Agence des douanes et du revenu du Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Banque de développement du Canada

Conseil national de recherches du Canada

Conseil national des produits agricoles

Développement des ressources humaines Canada Corporation commerciale canadienne

Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Environnement Canada

Industrie Canada

Patrimoine canadien

Pêches et Océans Canada

Ressources naturelles Canada

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Société pour l'expansion des exportations

Statistique Canada

Canada Travaux publics et Services gouvernementaux

Transports Canada

- principaux marchés mondiaux; opérant dans les secteurs prioritaires sur les concentrer les efforts sur les multinationales
- marque » du Canada; promouvoir plus vigoureusement l'« image de
- investisseurs touchant le climat des affaires au dissiper systématiquement les inquiétudes des
- d'Equipe Canada. former un nouveau partenariat entre les membres

oeuvre et a appuyé l'exécution de plus de 240 projets. maintenant à sa deuxième année complète de mise en investissements étrangers directs. Ce programme en est d'Equipe Canada visant à attirer et à retenir les participation des collectivités aux efforts concertés annuel de 5 millions de dollars pour favoriser la d'exportation — Investissement dispose d'un budget De plus, le Programme de développement des marchés

d'appui à l'exportation. financiers du pays afin d'accroître la capacité nationale formation de partenariats avec d'autres intermédiaires développement, où les risques sont plus grands, et la de l'effectif des exportateurs sur les marchés des pays en Les deux autres priorités de la SEE sont la diversification de 10 p. 100 du nombre total des usagers de ses services. clientèle. La SEE prévoit pour 2001 une augmentation objectif prioritaire alors qu'elle s'efforce d'accroître sa des PME. Ces entreprises resteront pour la SEE un de 90 p. 100 des usagers des services de la SEE sont financement des petites et moyennes entreprises. Près et services dans le but de satisfaire les besoins de (CCC) sont en train de réaménager leurs programmes aussi bien que la Corporation commerciale canadienne La Société pour l'expansion des exportations (SEE)

lorsqu'elles essaient de pénétrer de nouveaux marchés. administratifs et de crédibilité qu'elles rencontrent de la CCC les aide à résoudre les problèmes financiers, sont des PME. Ces entreprises estiment que le soutien Près de 80 p. 100 des usagers des services de la CCC

tation se font plus divers et plus complexes. C'est ainsi besoins en information commerciale et services de faciliservir des clients toujours plus nombreux et dont les de ses ressources humaines à l'étranger pour mieux international (MAECI) continue à renforcer les capacités Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce

auquel on peut accéder soit en visitant le site Web www.exportsource.ca soit en composant le numéro de téléphone 1 888 811-1119, soit en se présentant en personne à l'un ou l'autre des bureaux régionaux, répartis d'un océan à l'autre, des 23 ministères et organismes membres.

d'activités triennal. sur les marchés étrangers sont présentés dans un plan des exportateurs canadiens et appuyer leurs efforts programmes mis en oeuvre pour accroître le nombre priorités respectives des régions. La stratégie et les que ses ressources soient utilisées en fonction des particuliers des exportateurs d'un océan à l'autre et services d'Equipe Canada inc soient adaptés aux besoins Leur rôle est de faire en sorte que les programmes et s'occupent de promotion du commerce international. des institutions locales des secteurs public et privé qui fédéral et des gouvernements provinciaux, ainsi que réseaux réunissent des représentants du gouvernement régionaux ont été créés dans toutes les provinces. Ces organismes membres. Des Réseaux commerciaux du commerce international de ses 23 ministères et plus étroite des programmes et services de promotion Equipe Canada inc a été renforcée par une intégration

Afin d'améliorer ses chances d'attirer les investissements tion les plus élevés jamais enregistrés pour ces catégories. Autochtones pour 2 p. 100 — soit les taux de participaneurs y comptaient pour plus de 11 p. 100, et les Canada était de 19 p. 100, tandis que les jeunes entrepreau Japon en 1999 dans le cadre de la mission d'Équipe ministre. La proportion de femmes qui se sont rendues récentes d'Équipe Canada, dirigées par le premier formaient de 70 à 80 p. 100 de l'effectif des missions initiatives du gouvernement. Il est à noter que les PME des jeunes, sont incitées à profiter des programmes et appartiennent à des Autochtones, à des femmes ou à moyennes entreprises (PME), en particulier celles qui les marchés internationaux. C'est ainsi que les petites et d'entreprises jusqu'à maintenant sous-représentées sur en accordant une attention particulière aux catégories est de développer les moyens d'exportation du Canada Un des objectifs fondamentaux d'Equipe Canada inc

Afin d'améliorer ses chances d'attirer les investissement étrangers directs, le Canada a regroupé les fonctions de promotion de l'investissement au Canada, qui se trouve ainsi renforcé. Ce programme est une initiative conjointe entre des ministères fédéraux et a pour but d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de de la stratégie fédérale de d'aider à la mise en oeuvre de la stratégie fédérale de de la stratégie pour l'investissement, qui consiste à :

produits biotechnologiques spéciaux à l'intention des marchés étrangers. En 1998 et en 1999, Cangene a été inscrite au prestigieux tableau, établi par Deloitte & Touche, des 50 entreprises canadiennes de haute technologie les plus dynamiques. Les produits d'exploitation de cette société ont augmenté de 668 p. 100 au cours des cinq dernières années. Le chiffre des ventes du trimestre terminé le 30 avril 2000 était de 11,7 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 1,5 million ou 14 p. 100 par rapport au troisième trimestre de l'exercice précédent. Cangene compte trimestre de l'exercice précédent. Cangene compte

par rapport à 1997. lars, ce qui représente une augmentation de 4 735 p. 100 1999, son chiffre d'affaires était de 3,1 millions de dolpeuvent en traduire 45 jour et nuit, 7 jours sur 7). En mois et offrent à 160 pays des services en 93 langues (ils CanTalk prennent en charge plus de 300 000 appels par avec la clientèle. A l'heure actuelle, les 150 employés de linguistiques et culturels, et à améliorer leurs relations nouveaux marchés étrangers, à aplanir les obstacles par télécopieur afin d'aider ses clients à pénétrer de d'interprétation rapide par téléphone et de traduction offre sur demande des services « à valeur ajoutée » The Magazine for Canadian Entrepreneurs. Elle naissantes du Canada par le magazine PROFIT, est classée au cinquième rang des meilleures sociétés CanTalk Canada Inc., une autre entreprise de Winnipeg,

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'exploitation de l'élargissement de l'accès aux marchés est un élément essentiel de la stratégie de création d'emplois et de croissance du gouvernement fédéral. Celui-ci, en collaboration avec les autres échelons de gouvernement et le secteur privé, a mis en place des programmes et des services intégrés de promotion du commerce et de l'investissement afin de faire en sorte que les entreprises canadiennes puissent tirer tout le parti possible des débouchés créés sent tirer tout le parti possible des débouchés créés sur le marché international par les diverses initiatives bilatérales et multilatérales d'ouverture des marchés.

Unn des instruments déterminants de cette collaboration est Équipe Canada inc, réseau commercial « virtuel » réunissant 23 ministères et organismes fédéraux, dont les programmes et services de promotion du commerce international sont offerts aux entreprises canadiennes par l'intermédiaire d'un guichet unique,

CAS EXEMPLAIRES RELEVÉS AU MANITOBA

Dominion Veterinary Laboratories, dont le siège est à Winnipeg, a remporté le Prix d'excellence à l'exportation de 1999. Cette entreprise est le plus important fabricant et distributeur de médicaments et d'instruments vétérinaires de l'Ouest canadien. Les exportations représentaient plus de 60 p. 100 des ventes de médicaments de Dominion en 1998-1999. Une part de 3,5 millions de dollars de ces exportations est allée aux États-Unis, et une autre de 400 000 \$ au Moyen-Orient. Les exportations de Dominion ont connu un accroissement très rapide ces dernières années : elles ne totalisaient que 25 000 \$ en 1994-1995 (le Moyen-Orient étant leur seule destination) et s'établissent aujourd'hui à quelque 4 millions de et s'établissent aujourd'hui à quelque 4 millions de dollars. Dominion compte 30 salariés.

Standard Areo, une autre société de Winnipeg, a remporté le Prix d'excellence à l'exportation de 1998. Elle est l'une des plus importantes entreprises indépendantes de réparation et de révision de turbines à gaz du monde. Standard a maintenant des ateliers d'un bout à l'autre du Canada, ainsi qu'aux États-Unis, au Mexique, en Europe et dans les pays côtiers du Pacifique, et des clients dans plus de 80 pays, de sorte qu'elle joue un rôle de premier plan dans l'industrie mondiale des turbines à gaz. De 1993 à 1997, ses ventes ont augmenté de près de dont les exportations représentaient 80 p. 100. En 1998, dont les exportations représentaient 80 p. 100. En 1998, le chiffre des ventes de Standard avait atteint presque le chiffre des ventes de Ollars, et ses effectifs avaient plus que doublé pour s'établir à plus de 1 500 employés.

The Arctic Group, qui a aussi son siège à Winnipeg, est classée au 18' rang des meilleures entreprises naissantes du Canada par le magazine PROFIT, The Magazine for Canadian Entrepreneurs, ayant connu un taux de croissance de 1 289 p. 100 en deux ans (de 5,3 millions de produit quelque 2 700 tonnes de glace par jour, qu'elle distribue dans les secteurs de la vente au détail, de l'industrie et du commerce. Fondée en mars 1996, elle a l'industrie et du commerce. Fondée en mars 1996, elle a l'industrie et du commerce. Tondée en mars 1996, elle a l'industrie et du commerce au Canada et aux États-Unis. Elle a acquis 37 entreprises au Canada et aux États-Unis.

Cangene Corporation, une entreprise de Winnipeg oeuvrant dans le domaine de la biotechnologie, est un chef de file du développement, de la fabrication et de la distribution de plasma hyperimmun et d'autres de la distribution de plasma hyperimmun et d'autres

Hitachi Canadian Industries Ltd. a récemment inauguré son nouveau bâtiment de 75 000 pieds carrés. C'est là que se fera l'intégration finale des turbines à gaz H25 de la société, dont 6 seront livrées à SaskPower en 2001 dans le cadre de la modernisation de la centrale Queen Elizabeth. L'assemblage de ces turbines de 60 tonnes créera 20 années-personnes d'emplois. Hitachi a engagé 65 personnes depuis avril 1999, ce qui porte ses effectifs à 260.

pour être l'entreprise de l'année de Swift Current. Legault Manufacturing a été sélectionnée récemment ainsi que par une entreprise du Midwest américain. vendus par plus de 300 magasins et 31 représentants Farm. A l'heure actuelle, les produits de l'entreprise sont pour faire les bancs de neige de l'Indian Head Tree du film Spare Parts, on a appelé Legault Manufacturing Drew Barrymore était en Saskatchewan dans le cadre Calgary spécialisée dans les effets spéciaux. Quand et est expédiée à Los Angeles par une entreprise de vendue pour servir de neige artificielle dans les films leurs champs. De 1 à 2 p. 100 de la production est faire des chevauchements lorsqu'ils travaillent dans agriculteurs pour éviter d'omettre des sections ou de contenant sous pression et est surtout utilisée par les biodégradable, est vendue prémélangée dans un Peacock. La mousse, faite à partir de graisse animale activement de nouveaux marchés pour sa mousse Legault Manufacturing, de Swift Current, explore

Dairy Expo, à Madison, dans le Wisconsin. Son produit réussit particulièrement bien à la World qui se révèlent des plus efficaces sur le plan des ventes. tenant sur les foires commerciales nord-américaines marché. Ecklund Drive Thru Gates se concentre maintionale a permis à la compagnie de développer son des Etats-Unis. Se faire connaître à l'échelle internal'Uruguay. Il a aussi des clients de nombreuses régions le Japon, la Suède, l'Australie, le Chili, l'Argentine et parler avec des acheteurs de pays aussi lointains que phrases clés dans des langues étrangères afin de pouvoir distance assurant la sécurité. Il a même appris quelques agricoles, et qui permet de garder les animaux à une facile à installer sur le devant et les côtés des véhicules marché, Gary Ecklund a inventé un système portatif, types de grilles d'accès étaient déjà offerts sur le ment l'agriculture et l'élevage. Bien que de nombreux grâce à une simple invention visant à faciliter légère-Ecklund Drive Thru Gates, de Broadview, a débuté

1999-2000 et peut s'enorgueillir de clients tels que Bombardier Aérospatiale et Entraînement en vol de l'OTAN au Canada (programme du ministère de la Défense nationale).

Fortius Matural Mutrition, une entreprise ayant son siège à Calgary, fabrique et distribue des nutraceutiques et des compléments alimentaires pour la consommation humaine aussi bien qu'animale. Cette société, entrée sur le marché avec deux produits seulement, en proposait 32 à l'autonnne 1999. En 1998, le chieffre de ses ventes a atteint 921 208 \$, ce qui représentait une augmentation de 396 p. 100 par rapport à l'année précédente; cet exploit lui a valu le Prix du jeune entrepreneur pour exploit lui a valu le Prix du jeune entrepreneur pour

CAS EXEMPLAIRES RELEVÉS EN SASKATCHEWAN

Schulte Industries Ltd. produit une gamme étendue de matériels pour l'agriculture, l'industrie et le commerce. Récipiendaire du Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1999 et ayant son centre d'opérations à Englefeld, elle fabrique du matériel depuis 1942 et aujourd'hui 65 p. 100 de son chiffre d'affaires, contre quelque 50 p. 100 il y a 7 ans. Les États-Unis sont de loin son principal marché d'exportation, mais elle vend loin son principal marché d'exportation, mais elle vend aussi en quantités importantes en Australie, en Islande, au Costa Rics, en Jamaïque, en Allemagne, en Suède, en Norvège, en France, en Italie et en Argentine. Elle en Morvège, en France, en Italie et en Argentine. Elle emploie 100 personnes, contre 70 il y a 7 ans.

entier, Massload emploie près de 50 personnes. qui couvre l'ensemble du Canada et s'étend au monde 1999. Forte d'un solide réseau de concessionnaires dollars en produits d'exploitation pour la seule année de 200 000 \$ qui lui a rapporté à peu près 1 million de Massload Technologies a signé au Mexique un contrat la mission commerciale de 1998 d'Equipe Canada, transmetteurs de force Massload. Dans le cadre de ponts-bascules routiers du Canada sont pourvus de On estime que de 60 à 70 p. 100 de l'ensemble des détecteur de poids des balances électroniques). agricoles (le transmetteur de force est un composant commerce, destinés à des applications industrielles et transmetteurs de force homologués et légaux pour le siege à Saskatoon, tabrique une gamme complète de Massload Technologies, une entreprise ayant son

> de son chiffre d'affaires. De 1996 à 1999, les exportade 47 pays, et les exportations représentent 94 p. 100 la commercialisation. SMART est présente dans plus études préliminaires, le développement de logiciels et pour remplir des fonctions telles que l'ingénierie, les ont fourni à SMART un personnel doué et compétent années à venir. Des universités de partout au Canada rythme de croissance rapide se maintiendra dans les au Canada et aux États-Unis. On prévoit que son en 1987 et emploie maintenant plus de 280 personnes ment deux membres lorsqu'elle est entrée en activité entreprises partout dans le monde. Elle comptait seulevend à des établissements d'enseignement et à des son domaine grâce à ses produits Roomware^{MD}, qu'elle blancs, cette société est devenue un chef de file dans mobiles et des systèmes de saisie optique de tableaux tableaux blancs interactifs, des classeurs multimédias la formation, et présentent l'information. Créatrice des organismes se réunissent, organisent l'enseignement et train de transformer la manière dont les entreprises et un partage plus efficace des locaux, SMART est en en 2000. En développant des produits qui permettent remporté le Prix d'excellence à l'exportation canadienne SMART Technologies, une autre société de Calgary, a

Cipher Systems Ltd a été déclarée en 1999 l'entreprise albertaine la plus dynamique par l'Alberta Venture Magazine (numéro de janvier-février 2000). Cipher exerce ses activités de production et de prestation de services dans des domaines tels que la planification des ressources de l'organisation, la gestion des relations avec la clientèle, le commerce électronique et l'intervention en prévision de l'an 2000. Société fermée, elle a déclaré des produits d'exploitation de 7 millions de a déclaré des produits d'exploitation de 7 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 juillet 1999, contre 4,8 millions en 1998. Elle emploie 55 personnes.

tions de cette société ont augmenté de 326 p. 100.

Mecca Media Group (MMG) est une entreprise de simulation tridimensionnelle fondée en 1996, dont le siège est à Edmonton. Elle a été classée au troisième rang des entreprises albertaines pour le rythme de croissance par l'Alberta Venture Magazine (numéro de janvier-février 2000). Mecca produit du matériel multimédia d'apprentissage interactif à l'aide de techniques et d'outils de conception d'avant-garde. Elle est tranquillement passée de ses deux membres fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés de ses deux membres fondateurs à plus de 50 salariés de ses deux membres fondateurs à plus de 50 salariés de ses deux membres fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son fondateurs à plus de 50 salariés; elle prévoit que son chiffre d'affaires atteindra 5 millions de dollars en

Sud pour empêcher le passage des camions canadiens. exemple le barrage routier à la frontière du Dakota du protestation prises par certains Etats américains, par nant le bétail présentée par R-Calf et les mesures de comme le sucre, le blé et les porcs, la pétition concerde produits agricoles et agroalimentaires de base par les Etats-Unis de restrictions visant le commerce sidérurgiques provenant du Manitoba; l'imposition limitent les importations d'autobus et de produits incluses dans divers programmes américains qui exigences relatives au contenu américain qui sont and Immigrant Responsibility Act des Etats-Unis; les termes de l'article 110 de l'Illegal Immigration Reform envisagé par Service américain de l'immigration aux le mécanisme de contrôle des entrées et des sorties passages à la frontière canado-américaine, notamment les différends commerciaux internationaux affectant les le Canada et les Etats-Unis. Ces questions portent sur trait aux questions touchant le commerce bilatéral entre à l'accès au marché de la province ont généralement surprenant de constater que les préoccupations relatives

Plus particulièrement, le Manitoba craint que les initiatives de certains États américains, notamment les projets de loi 1276 et 1287 du Dakota du Nord, et la pérition présentée à l'encontre de la Commission canadienne du blé par la Wheat Commission du Dakota du Nord aux termes de l'article 301 aient un effet négatif sur l'accès aux marchés des exportations agroalimentaires du Manitoba.

Le secteur agricole et agroalimentaire du Manitoba recherche un accès aux marchés qui reflète la diversité des produits agricoles et la composante valeur ajoutée de la production agricole de la province.

CAS EXEMPLAIRES

Cas exemplaires relevés en Alberta

Global Thermoelectric Inc., une société ayant son siège à Calgary, a remporté en 1998 le Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Elle est le principal fournisseur mondial de convertisseurs thermoélectriques destinés aux applications de téléalimentation et représente plus de 95 p. 100 des ventes mondiales de convertisseurs thermoélectriques. En 1999, le chiffre d'affaires de Global a dépassé les 27 millions de dollars, ce qui représente une augmentation importante par rapport aux 13 millions de 1998. Elle emploie environ 500 personnes, principalement au Canada, aux États-Unis et en Amérique du 5ud.

la superficie ensemencée de pommes de terre, qui atteindra entre 95 000 et 100 000 acres. On prévoit que le gros de la production sera exporté, surtout en Amérique du Nord et en Asie, et qu'il y aura suffisamment de sousproduits pour un parc d'engraissement de 25 000 bovins.

La demande asiatique de produits du porc, qui est en progression constante, favorise la croissance régulière du secteur manitobain du porc. Bien que le Manitoba soit le troisième producteur de porc au pays (la production prévue en 2001 est de 5,6 millions de porce, Entre 1994 et 1999, la valeur des exportations de porc est passée de 79 à la valeur des exportations de porc est passée de 79 à 214 millions de dollars. La Chine est un marché de plus en plus intéressant pour les produits du porc.

Le Manitoba est le plus gros producteur de fèves au Canada, avec plus de 235 000 acres ensemencés en 2000, et un important fournisseur de pois (155 000 acres) et de lentilles (35 000 acres). L'importance que la province accorde à la production de légumineuses à grains résulte de la mise en oeuvre d'un programme dynamique de développement des marchés d'exportation pour cette culture.

On s'attend à ce que la part que représentent les produits alimentaires à valeur ajoutée par rapport aux exportations agroalimentaires du Manitoba continue d'augmenter. Par exemple, le secteur provincial des aliments nutriceutiques et fonctionnels est toujours à la recherche de nouveaux débouchés commerciaux novateurs à valeur élevée pour ses récoltes. Le secteur proviechnologique du Manitoba continue de s'affermir grâce à l'intérêt que porte le milieu agricole aux problèmes environnementaux et aux préoccupations des consommateurs relativement à la salubrité des aliments.

Les mines, qui représentent la deuxième industrie de ressources primaires en importance du Manitoba, comptent pour environ 15 p. 100 des exportations annuelles de la province et 3,8 p. 100 du PIB provincial. L'industrie minière emploie directement environ régions septentrionales de la province. Le revenu moyen des travailleurs est d'approximativement 60 000 \$. Les principaux minéraux et métaux produits au Manitoba sont le nickel, le cuivre, le sinc, l'or, le tantale et le césium.

Questions d'accès aux marchés

Comme les échanges commerciaux entre le Manitoba et les États-Unis sont nombreux et variés, et qu'il importe de maintenir l'accès au marché américain, il n'est pas

Commerce international

La valeur des exportations du Manitoba s'est accrue considérablement durant les années 1990. Elle est passée d'environ 3 milliards de dollars en 1999, cette hausse étant attribuable en grande partie à l'accroissement des exportations à valeur ajoutée.

Les exportations du Manitoba reflètent la diversité de l'économie provinciale. Elles se composent essentiellement de pièces d'aéronefs, de blé, de graines et d'huile de colza canola, d'énergie électrique, de produits minéraux, d'autobus et autres véhicules de transport public de passagers, de pommes de terre transformées, de bois d'oeuvre et de papier journal.

Les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation pour le Manitoba. En 1999, 81,4 p. 100 des exportations manitobaines de 8,1 milliards de dollars étaient destinées au marché américain. Après les États-Unis, les principaux marchés du Manitoba sont le Japon, la Chine et Hong Kong, le Mexique et l'Union européenne. La province cherche aussi à accroître ses échanges commerciaux avec le Chili, l'Argentine, le échanges commerciaux avec le Chili, l'Argentine, le des Antilles.

Les exportations totales de produits ouvrés, d'énergie et de produits minéraux du Manitoba vers les États-Unis ont surpassé ses exportations totales de produits agricoles en 1999, bien que les produits agroalimentaires se soient classés en tête des exportations. En 1999, les exportations agroalimentaires manitobaines destinées au marché américain s'élevaient à 1,2 milliard de dollars, incluant un montant record pour les exportations de produits alimentaires transformés (selon la valeur). Les exportations de produits transformés et semitransformés représentaient 81 p. 100 des exportations agroalimentaires du Manitoba vers les États-Unis en 1999. Dans l'ensemble, plus de la moitié de toutes les exportations agroalimentaires manitobaines (selon la rexportations agroalimentaires au marché américain.

Le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire du Manitoba est toutefois en train de se transformer et de se diversifier davantage avec l'expansion de ses activités de diversifier davantage avec l'expansion de ses activités de transformation à valeur ajoutée. Par exemple, la province est rapidement en voie de devenir le premier producteur de pommes de terre au pays. Une fois terminée, la nouvelle usine de transformation de 120 millions de dollars de la société J.R. Simplot, à Portage la Prairie (projet de la société J.R. Simplot, à Portage la Prairie de la société J.R. Simplot de la société J.R. Simplot de la société J.R. Simplot de la société de la socié

cole de la province, ont expédié pour 2,5 milliards de boissons, qui ont des liens étroits avec l'industrie agriimportance au pays. Les producteurs d'aliments et de secteur de l'habillement du Manitoba est le troisième en entreprises oeuvrant dans la fabrication du vêtement, le plus de 1 milliard de dollars en 1999. Avec plus de 100 ventes, en grande partie des exportations, ont totalisé tance au Canada. Il compte environ 5 000 salariés et ses l'aérospatiale du Manitoba est le troisième en imporsabricant de meubles au Canada. Le secteur de urbain et interurbain, et on y trouve le plus important fabricant nord-américain d'autobus de transport 67,5 p. 100 depuis 1991. Le Manitoba est le plus gros décennie et la valeur des expéditions a augmenté de gressé de façon forte et régulière au cours de la dernière du Manitoba (tableau 6). L'emploi sectoriel y a prosabrication contribue de saçon importante à l'économie Avec plus de 15 secteurs distincts et productifs, la

Le Manitoba possède aussi un secteur bien établi de services financiers qui comprend la plus importante société d'assurances au Canada, la Great-West Life, Compagnie d'assurance-vie; la plus grande société de fonds commun de placement au pays, le Groupe Investors; et une société de gestion de biens qui connaît une des croissances les plus rapides au Canada, Assante Corporation. La province compte aussi plusieurs entreprises multimédias, dont Can-West (Alobal Communications.

dollars de produits partout dans le monde l'an dernier.

des travailleurs bilingues et multilingues. des taux de télécommunication compétitifs ainsi que tages stratégiques, dont le fuseau horaire du Centre, s'installer dans la province afin de profiter de ses avand'autres régions du Canada ou des Etats-Unis pour d'appels, certains d'entre eux ayant choisi de quitter fonctionnels. Le Manitoba comprend aussi 80 centres médicale et la production d'appareils médicaux et des domaines tels que la biotechnologie, la recherche lars et un effectif de 2 560 travailleurs spécialisés dans 110 qui ont des revenus combinés 330 millions de dolentreprises en 1984, en compte maintenant plus de médicaux de la province, qui se composait de quatre et des télécommunications. Le secteur des produits la nutriceutique et des technologies de l'information développement de ses secteurs de la biotechnologie, de davantage son économie en continuant d'appuyer le Entre autres priorités, le Manitoba désire diversifier

des Etats-Unis qui visent des produits agricoles et agroalimentaires clés exportables, dont le blé et le bétail. Les instruments d'action actuels ou proposés, y compris les mesures législatives appliquées par certains États frontaliers comme le Dakota du Nord et le Montana, sont toujours susceptibles d'entraver sérieusement le Commerce bilatéral entre le Canada et les Etats-Unis. Les relations commerciales entre les deux pays doivent être gérées avec efficacité tant à l'échelle nationale qu'au niveau des provinces et des États pour assurer que les échanges commerciaux de produits et de services se déroulent sans heurts et pour limiter dans toute se déroulent sans heurts et pour limiter dans toute la mesure du possible les différends éventuels.

Manitoba

Aperçu

Le Manitoba a l'économie la plus diversifiée des provinces des Prairies. Cette diversification de même que la plus grande importance accordée à la production à valeur ajoutée ont atténué l'incidence sur l'économie provinciale des fluctuations du prix des produits de base et de la demande d'importations de marchés étrangers. Grâce aux résultats favorables enregistrés par plusieurs secteurs, notamment la fabrication, les technologies de l'information et les services de télécommunications, la l'information et les services de télécommunications, la vices médicaux, et l'aérospatiale, le PIB de la province a sugmenté de 3 p. 100 en 1999, malgré le rendement médiocre de nombreux secteurs primaires.

Questions d'accès aux marchés

La Saskatchewan, qui dépend fortement du commerce extérieur et dont l'économie est de plus en plus diversiñée, cherche un accès plus libéral et plus sûr aux marchés pour un éventail complet de produits à exporter, incluant des matières premières agricoles et des produits provenant de ressources naturelles de et des produits agricoles transformés et des produits agricoles transformés et des produits ouvrés.

Pour assurer la viabilité économique future des exportateurs de produits agricoles de la Saskatchewan, il faut que les négociations sur l'agriculture menées dans le cadre de l'OMC produisent des résultats favorables.

Nous voulons que nos principaux concurrents internationaux, notamment les États-Unis et l'Union européenne, prennent des mesures concrètes en réduisant de façon marquée l'aide qu'ils accordent à leurs producteurs agricoles pour faire en sorte que les producteurs hautement efficaces de la province puissent livrer un combat à armes égales. Pour ce qui est des négociations de l'OMC sur les services, la Saskatchewan négociations de l'OMC sur les services, la Saskatchewan collabore avec les fournisseurs de services provinciaux pour préciser les obstacles à l'accès aux marchés qui pour raient être examinés dans le cadre de ces rencontres.

Les questions touchant au commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis présentent souvent de l'intérêt pour la Saskatchewan, qui doit veiller à maintenir l'accès è ce marché d'exportation. Un des points auxquels il faut s'attaquer a trait aux contestations permanentes

Tableau 6 Exportations manufacturières du Manitoba, 1996 à 1999 (en millions de dollars)

S∠₹ I∠6 8	666 866 6	10 613 213	10 358 955
360 772	188 014	878 285	291 305
655 651	502 366	187 758	204 943
678 388	622 461	661 919	195 675
059 711	124 462	139 192	769 751
372 209	327 184	806 60₺	400 133
862 895	058 789	168 1/9	187 469
6L† 96E	389 ₹98	890 968	385 195
132 687	139 727	178 616	124 324
495 90₹	072 570	₱₽₽ ८ ₽₽	202 063
796 791	801 721	991 541	192 829
749 Z68 I	7 1 6 2 1 9 2	2 287 651	7 397 580
496 tos	591 955	t0/2 979	265 77
S99 041 I	722 978 I	1 231 955	820 003
026 967	311618	352 440	698 198
787 01₫	700 767	787 779	351 398
388 150	667 484	Z68 9Zħ	ISt 86t
24 126	LOS 9L	858 57	921 08
1 211 169	899 698 I	I 728 384	1762 747
	722 098 628 651 628 989 628 985 628 985 624 968 789 761 79 668 72 79 670 79 670 70 767	188 17	828 S9E 188 01# 72L 09E 828 S9E 188 01# 72L 09E 828 S9E 19# 779 65 651 661 919 19# 779 65 651 661 919 19# 779 65 651 761 661 79# 771 059 271 806 60# 75 771 059 772 806 60# 75 772 058 789 807 878 60 878 789 60 878 789 808 879 887 895 62 89 820 966 988 789 62 87 820 967 988 78 62 87 820 968 989 796 62 781 820 97 62 87 62 87 821 87 22 86 81 22 86 81 822 87 200 262 70 282 823 87 200 262 70 282 824 89 70 287 70 287 825 89 70 287 70 287 826 89 70 287 70 287 827 89 70 287 70 287 828 89 70 29 29 70 29 828 89 70 29 70 29 828 89 70

ource: Statistique Canada

% 7 € 00,849 6 00'1166 10 832,00 00,64€ 6 00,288 8 de la Saskatchewan Total des exportations % 1'71 28,25 06'87 80'77 **48'SI** 89'61 Autres produits manufactures 0/0 8'75 58,872 04,882 130,28 67'75 Produits du bois % 0'01 50,43 65,85 17'75 44,24 84,78 Matériel de transport %9'9 104,44 70'46 136,29 £9'611 89'68 Produits pétroliers raffinés et charbon % I'I St'76 07,28 Produits de métal de première fusion 86'06 121,28 0,0 608 85,41 64'91 98'51 57'6 % 6'4 08'09₺ 81,444 19'717 88'072 61'668 Papier et produits connexes % €'9€ 84,11 67'9 78'€ 990 Produits minéraux non-métalliques % 6°t 01'061 191,24 221,63 19'207 163,14 Machines (excepté machines électriques) % I'78 Mobilier et agencements 65'I 09'0 % 4'97 07'9Lb 80,181 11,284 68'87t Aliments et boissons % 5'75 48,14 18,73 (excepté machines et transport) Produits fabriqués de métal % 9'St ₹9,78€ 295,43 96'1/1 14,29 Produits électroniques et électroniques % Z'88 64'0 Vêtements et textiles % ['I 86,888 342,88 90'788 65'817 70,185 Industrie chimique et produits connexes % €'71 5 254,79 71,858.17 04,764,70 68,ξ09 I ₱5'109 I lotal des produits manufacturés % 6'LT 75.7 5,53 Autres industries primaires 61'7 65'I % 8'0 94'449 I 97,84 I 69'716 I 85,238 I 74,48∂ I et du gaz naturel Industries du pétrole brut % 5'L 88,400 4 ₩'868 I 56'909 I 1364,67 91'6ES I Industries minières % b'I-17,058 8 \$7'7SI # 58'896 ₽ 16'9₺I ₺ ∠1'S00 ₽ Agriculture primaire 6661-5661 6661 466T 9661 Industrie pourcentage Changement en (en millions de dollars)

et des sociétés du secteur pharmaceutique, du secteur du matériel utilisé pour les diagnostics et les traitements médicaux, et du secteur de la biotechnologie.

Commerce international

La Saskatchewan est tributaire du commerce extérieur, ses exportations de produits et services représentant 40 p. 100 de son PIB. En 1999, la valeur totale des produits et services exportés par la province vers d'autres pays s'est chiffrée à environ 10,7 milliards de dollars, les exportations de produits comptant pour un peu moins de 10 milliards de dollars et se composant aurtout de céréales, d'engrais (potasse), d'huiles et de combustibles minéraux, d'oléagineux, de cultures spéciales, de fibres optiques, de bois d'oeuvre et de pâte de bois. Ses princiopaux marchés d'exportation sont les États-Unis, le lapon et la Chine.

Bien que la majorité des produits exportés par la Saskatchewan proviennent toujours des industries de l'agriculture primaire et des mines, la composition de ces exportations commence à changer. En effet, les cultures spéciales comme les lentilles, les pois et les graines

à canaris, les aliments transformés, les produits ouvrés et les produits énergétiques gagnent en importance. Comme l'indique le tableau 5, les exportations dans plusieurs secteurs de l'industrie de la fabrication ont enregistré des hausses annuelles à deux chiffres de 1995 à 1999. Par exemple, les exportations de produits électriques et électroniques ont augmenté d'environ 45 p. 100 par année de 1999, tandis que les exportations de produits alimentaires et de boissons ont crû de 26 p. 100 par année durant cette même période. Les exportations de services de la province prennent aussi exportations de services de la province prennent aussi de l'importance.

La province s'emploie à accroître de 20 p. 100 ses exportations de produits à valeur ajoutée d'ici 2005. Les secteurs jugés les plus prometteurs par la province pour le commerce extérieur sont ceux des produits de l'agriculture à valeur ajoutée, de l'exploitation forestière, des mines, de l'énergie, du tourisme et des télécommunicades technologies de l'information et des télécommunicades technologies de l'information et de la fabrication à valeur tions, de la transformation et de la fabrication à valeur ajoutée, de la biotechnologie et de l'environnement.

constitue la source d'environ 50 p. 100 du blé canadien. Toutefois, au cours des dernières années, l'agriculture primaire en Saskatchewan, qui contribue environ 2 milliards de dollars par année au PIB provincial, s'est diversifiée davantage aux plans de l'élevage de bétail et spéciales. Le secteur de la transformation des aliments de la Saskatchewan connaît une croissance rapide, et Saskaton est devenue un acteur de premier plan dans le domaine de la biotechnologie agricole.

Les riches gisements de potasse, d'uranium, de pétrole et de gaz naturel de la province ont favorisé le développement de grandes entreprises extractives, ce qui offre de nouveaux débouchés pour la fabrication et les services. Comme 23 p. 100 de la superficie de la Saskatchewan est recouverte de forêt d'intérêt commercial, la province est aussi devenue un producteur modeste mais dynamique de pâte de bois, de papier, de bois d'oeuvre et de produits du bois à valeur ajoutée destinés tant au marché intérieur qu'aux marchés internationaux.

Bien que l'agriculture et l'extraction jouent toujours un rôle important dans l'économie de la Saskatchewan, les services comptent maintenant pour 60 p. 100 du PIB de la province et pour plus de 70 p. 100 de l'emploi total. On observe une expansion du secteur des télécommunications et des technologies de l'information, qui se compose de sociétés d'envergure nationale dont le siège social est situé à Regina (ISM et GDS & Associates), de succursales d'autres entreprises nationales (LGS, CGI et Systemhouse) et de diverses petites et moyennes et Systemhouse) et de diverses petites et moyennes et Systemhouse) et de diverses petites et moyennes entreprises locales. Fait assez surprenant, le secteur sance remarquable. Au cours des sept dernières années, son chiffre d'affaires s'est multiplié par huit et ses son chiffre d'affaires s'est multiplié par huit et ses

L'amélioration du cadre dans lequel se réalisent les activités novatrices est une priorité provinciale, et les activités de R-D contribuent de plus en plus à déterminer la position future de la Saskatchewan dans la nouvelle économie. Dans le domaine énergétique, Regina est l'hôte d'un nouveau centre de calibre mondial pour le développement de la technologie du forage horizontal et du forage utilisé pour le pétrole lourd. Le Centre canadien de rayonnement synchrotron (CCRS), qui est actuellement en construction à Saskatoon, sera un des actuellement en construction à Saskatoon, sera un des principaux complexes de recherche scientifique au pays. Des activités de recherche fondamentale et de recherche industrielle dans divers domaines seront entreprises au cCCRS. Ce centre, un des premiers du genre au monde, devrait attirer en Saskatchewan à la fois des scientifiques devrait attirer en Saskatchewan à la fois des scientifiques

établir des points de passage frontalier efficaces pour améliorer le transport commercial transfrontalier de marchandises. L'Agence des douanes et du revenu du Canada et la General Services Administration des États-Unis prévoient moderniser et agrandir le poste frontalier de Coutts/Sweetgrass. Le recours aux systèmes informatiques et l'application de procédures de prédédouanement aux postes de douane contribueront dans une grande mesure à accroître l'efficacité et permettront de faire face à la croissance future.

Pour l'Alberta, comme c'est le cas pour le reste du Canada, un accès sûr au marché américain est d'une importance primordiale. On s'inquiète beaucoup du fait que les administrations américaines cherchent à limiter ments provinciaux et nationaux et ceux des États doivent poursuivre leurs efforts dans le cadre de diverses tribunes pour faire en sorte que ces questions soient réglées avant qu'elles ne dégénèrent en conflits.

SASKATCHEWAN

Aperçu

La croissance du PIB de la Saskatchewan, qui n'a été que de 1,1 p. 100 en 1999, devrait être considérablement plus élevée en 2000, et ce, en raison de trois facteurs : l'intensification de l'activité dans les secteurs des combustibles minéraux et des services miniers résultant d'une hausse des prix du pétrole; l'accroissement de la production dans l'industrie de la fabrication, particulièrement dans l'industrie de la fabrication, particulièrement ments impressionnants des secteurs des transports, de l'entreposage et des communications ainsi que du secteur du commerce de gros, grâce à une récolte record en 1999-2000.

Bien que l'économie de la Saskatchewan demeure vulnérable aux fluctuations de la demande de produits agricoles, de combustibles minéraux et de matières premières, et aux variations des prix de ces produits, la province espère atténuer cette faiblesse en diversifiant au maintien de la croissance et du développement de ses secteurs clés, notamment l'agriculture à valeur ajoutée, les mines, l'exploitation forestière, l'énergie, les technologies de l'information et le tourisme.

Environ 20 p. 100 de la production agricole du Canada provient de la Saskatchewan, qui compte 44 p. 100 des terres agricoles cultivées au pays. La province est le principal producteur de céréales à l'échelle nationale, et

merce aux Etats-Unis. auquel se heurtent toujours les voyageurs de comrelatives à l'admission temporaire est un problème certains pays. L'application incohérente des règles mentaire constitue également un problème dans locale. Le manque de transparence du cadre régleexigeant, par exemple, l'embauche de main-d'oeuvre dants se sont plaints de contraintes contractuelles commerce des marchandises). De nombreux réponnationaux (cela représente aussi un problème pour le qui incitent les consommateurs à privilégier les produits nationaux défavorables, notamment aux politiques l'accès aux marchés sont imputables à des règlements Mexique et du Chili. La majorité des obstacles à intéressants, suivis du Brésil, de l'Argentine, du tête des marchés offrant les débouchés les plus acn/200006/9325.html). Les États-Unis viennent en les services environnementaux (www.gov.ab.ca/ services liés à l'exploitation du pétrole et du gaz, et tels que l'ingénierie, les services informatiques, les leurs services. L'étude était axée sur des secteurs précis

- En novembre 2000, le gouvernement de l'Alberta a publié une étude (www.gov.ab.ca/acn/200011/10019.html) sur les barrières non tarifaires rencontrées par les exportateurs albertains. Pour bon nombre d'entre eux, la réglementation douanière semble être un obstacle de taille. La grande lourdeur des formalités administratives et les règles ambiguës comptent parmi les problèmes précis mentionnés. Les exportateurs éprouvent aussi de la difficulté à avoir une idée précise de la réglementation et des normes techniques.
- Alberta International and Intergovernmental
 Relations, de concert avec le Western Centre for
 a tenté de déterminer les principales entraves aux
 exportations albertaines de produits agricoles et
 industriels et de produits à base de ressources
 industriels (www.bus.ualberta.ca/CIBS-WCER/
 WCER/wcer.htm voir les bulletins 61 et 62 pour
 des résultats détaillés). Malgré des cycles successifs
 de négociations multilatérales, plusieurs produits
 exportés par l'Alberta sont toujours frappés de droits
 exportés par l'Alberta sont toujours frappés de droits
 exportés qui limitent à des barrières non tarifaires considérables qui limitent l'accès aux principaux marchés.
- Enfin, plusieurs questions liées au transport intéressent l'Alberta. L'harmonisation des règlements sur le poids et la dimension des camions contribuerait à faciliter les mouvements des véhicules commerciaux entre la province et les États-Unis et le Mexique. Il faut

doublé entre 1994 et 1999, passant de 6,6 à 12,7 milliards de dollars, et selon les projections, son taux de croissance réelle atteindra 6 p. 100 en 2001.

Dans le secteur de la fabrication, les principales exportations de l'Alberta sont les produits chimiques et pétrochimiques, le matériel électrique et électronique, les produits agroalimentaires, le papier et les produits connexes, et les produits du bois. Bien que les produits chimiques forment le sous-secteur le plus important de l'Alberta au plan des exportations, croissant de 37,2 p. 100 entre 1998 et 1999, les exportations de produits sances les plus rapides dans la catégorie de la fabrication en Alberta. De 1994 à 1999, les exportations de produits en Alberta. De 1994 à 1999, les exportations de produits en Alberta. De 1994 augmenté de 227 p. 100.

Les principaux marchés pour les produits chimiques sont les États-Unis, la Chine, le Taïpei chinois et la Corée du Sud, tandis que la majorité des exportations de matériel électrique et électronique sont destinées aux États-Unis, au Royaume-Uni, à l'Australie, au Taïpei chinois et au Mexique.

Alberta International and Intergovernmental Relations, en collaboration avec le Western Centre for Economic Research de l'Université de l'Alberta, a entrepris une série d'études faisant état de l'évolution des exportations de l'Alberta depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA (www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/ documents/1988-99_WCER_NAFTA_REPORT.pdf).

Questions d'accès aux marchés

Le 29 juillet 1999, le gouvernement de l'Alberta a fait connaître ses positions de négociation en matière de commerce agricole (www.gov.ab.ca/acn/199907/7952.html). Ces positions, qui ont été élaborées après consultation d'intervenants sectoriels en Alberta et dans d'autres régions de l'Ouest canadien, ont été et dans d'autres régions de l'Ouest canadien, ont été soumises au gouvernement fédéral.

En septembre 2000, le gouvernement de l'Alberta a diffusé des propositions touchant à la réforme des mesures antidumping dans le domaine du commerce agricole (www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/media/ag_prod.pdf).

Selon les résultats de plusieurs études réalisées par la province, les exportateurs albertains se heurtent continuellement à divers obstacles dans les marchés infernationaux:

■ En juin 2000, le gouvernement de l'Alberta a publié les résultats d'une étude indiquant les obstacles auxquels font face les entreprises albertaines qui exportent

L'augmentation de la valeur des exportations de l'Alberta en 2000 s'explique surtout par la forte demande de pétrole brut, de gaz naturel et d'autres produits énergétiques de la province et par leur prix élevé. Il ne faudrait toutefois pas que les gains réalisés dans ce secteur éclipsent la forte progression d'une grande variété d'exportations ne relevant pas du domaine énergétique, notamment le matériel de télécommunications, la pâte de bois, le blé et le boeuf.

Les exportations de produits de base de l'Alberta sont réparties selon trois industries, notamment celles des mines, de l'agriculture primaire et de la fabrication. En 1999, la majorité des exportations provenaient du secteur des mines (18,7 milliards de dollars), suivi de l'agriculture primaire (2,4 milliards de dollars). Bien que le secteur du gaz et du pétrole se classe toujours au premier rang pour la valeur de ses exportations, la fabrication connaît une des croissances les plus rapides en Alberta (tableau 4) : la valeur de ses exportations a

Selon les prévisions, la production de pétrole non conventionnel augmentera de 81 p. 100 d'ici 2003 et devrait représenter plus de 60 p. 100 de la production pétrolière de l'Alberta, comparativement à environ 44 p. 100 en projet Millennium de Suncor (activités de production prévues pour 2002), au projet minier Aurora de Syncrude, au projet d'expansion de Cold Lake d'Imperial Oil et au projet de Muskeg River de Shell d'Imperial Oil et au projet de Muskeg piver de Shell trois de production prévues pour 2003 pour ces prois derniers projets).

Commerce international

L'Alberta a exporté pour 55,3 milliards de dollars de marchandises en 2000, ce qui représente une hausse de 59,9 p. 100 par rapport à 1999. La valeur totale des exportations de produits et de services en 1999 a atteint 38,1 milliards de dollars, soit 34,5 milliards pour les produits et 3,6 milliards, pour les produits et 3,6 milliards, pour les

Tableau 4 Exportations de l'Alberta par industrie, 1995 à 1999 (en millions de dollars)

otal des exportations	29 371,3	24 625,7	36 402,9	34 290,0	0,860 88	% 1'11
otal des exportations de services (estimation)	6'98† 7	2 927,3	2 921,3	2,708 8	3 572,0	% 0'8
ntres services (estimation)	8'64S I	£,628 I	9'156 1	2 110,0	7 265,7	% * L
ourisme	1'206	0'860 I	L'696	2,791 1	£'90£ I	% I'6
otal des exportations de marchandises	₱'₱88 97	₽,869 1€	3,184 88	8,289 08	34 521,0	% t'11
utres exportations	₽,862	9'891	۷٬61۴	₽,828	٤,٤٤٥	% 0°ZI
ntres	2,215,7	1,492	325,6	0,926	1,048	% S't-
siod ub stiubor	7,68₽	₺'₺06	1 017,6	1112,0	0,864 [% 1'67
Aatériel de transport	124,4	8,071	6'251	224,8	9,778	% 6'49
roduits pétroliers raffinés et charbon	6'908	Z'I9 ₹	6,565	6,728	€,814	% 6'97
roduits de métal de première fusion	8,278	5,685	L'66S	905,0	₽'₽₽₽	% S'II-
lastiques	۷٬۵۷	S'\$6	123,5	6,681	0,271	% I'SZ
spier et produits connexes	1 422,8	Z'610 I	8,20£ I	6'6ħħ I	8'S9S I	% 0'8
roduits minéraux non-métalliques	Z' † S	5'99	٤,28	6'86	S'SEI	% 0'48
Aachines (excepté électrique/transport)	0,275	8'975	٤,982	٤,٤٢8	5,418	% 9'67-
Aobilier et produits connexes	115,2	0'761	554,6	6,008	8,855	17,6 %
l'alimentation humaine et animale	۲٬611 ۱	1 295,5	£, £62 I	5,197 1	9't⁄66 I	13,2 %
roduits fabriqués de métal	ŧ'∠ÞI	180,2	2,781	6,712	1,142	10'9 %
squipement électronique/électrique	872,3	1,722,1	1 240,5	1 623,7	₽,180 2	% 7'87
Vêtements et textiles	I'SZ	24,2	0,28	8,4€	₹,28	% 8'9-
ndustrie chimique et produits connexes	7,886 2	۲٬608 7	2 781,4	2 384,0	7 555,0	% 7'L
roduits manufacturés	7'269 8	٤٬٤64 و	6,189 01	S,704 II	12 748,3	% 8'11
htres	5,848	۷٬۲۵۶	9'045	9'055	8'865	% L'8
étrole, gaz et soufre	14 15 224,5 1 5 459,7 18 536,6 15 524,5	١٤ ١٤٤ ٤٠ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤ ١٤	14 167,7 17 469,7 18 536,6 15 524,3 18 128,4	4,821 81 E,452 21 8,36,6 12 524,3 17.8,14 ft	\$\psi \ \ \psi \ \psi \ \ \psi \ \ \psi \psi	% 8'91
otal de l'exploitation minière	7'910 \$1	₽,750 81	2,701 91	6°740 9I	18 727,2	% 5'91
griculture primaire	L'LL8 7	1,668 8	3,272,8	6'1767	7,292,2	% L'8I-
	\$661	9661	4661	8661	6661	

ource: Alberta International Trade Review, 1999

ALBERTA

Aperçu

Le taux de croissance de l'économie de l'Alberta, qui s'établissait à 3,6 p. 100 en 1999, s'est redressé pour atteindre environ 6,5 p. 100 en 2000, principalement en raison d'un fort accroissement des investissements dans le secteur énergétique (hausse d'approximativement 37 p. 100 par rapport à 1999). Au cours des cinq dernières années, l'Alberta a affiché la croissance économique la plus rapide au Canada, son taux de économique la plus rapide au Canada, son taux de croissance réelle annuelle s'élevant à 4,6 p. 100, en moyenne.

Parmi les provinces, c'est en Alberta que les investissements par habitant sont invariablement les plus élevés. En 1999, les investissements ont totalisé 31,3 milliards de dollars, soit 50 p. 100 de plus qu'en 1994, De 1994 à tion ont plus que doublé. En 1999, les investissements dans l'industrie de la fabricades entreprises en chiffres réels ont crû d'environ 31,6 p. 100 par rapport à 1998. Selon les projections, ils se maintiendront à peu près aux niveaux records actuels. D'importants projets d'immobilisations d'une valeur totalisant près de 29 milliards de dollars ont été annoncés ou sont en cours d'exécution. Il s'agit notamment de projets concernant l'exploitation de gisements de sables projets concernant l'exploitation de gisements de sables pitumineux, la construction de pipelines, les transports, les services publics, le commerce et l'immobilier.

plutôt que dans les gisements pétrolifères traditionnels. préférant maintenant investir dans les sables bitumineux aussi un important changement structurel, les entreprises années 1980. Le secteur du pétrole de l'Alberta connaît demeurée pratiquement inchangée depuis le milieu des La contribution de l'agriculture à l'économie du pays est énergétique, contre seulement 9,6 p. 100 en 1998-1999. 1986, 60,5 p. 100 de ces sommes provenaient du secteur par l'Alberta au titre de l'impôt sur les sociétés. En 1985baisse relative s'est répercutée sur les sommes perçues a régressé, tombant de 37,2 à environ 21 p. 100. Cette contre, la part du secteur de l'énergie par rapport au PIB de 40 p. 100 pour atteindre 35,3 milliards de dollars. Par expéditions de l'industrie de la fabrication a augmenté 53,8 à 67,9 p. 100. Entre 1994 et 1999, la valeur des en 1985 à 10,3 p. 100 en 1998, et celle des services, de de la fabrication par rapport au PIB est passée de 6,3 p. 100 1970 et au début des années 1980. La part de l'industrie des produits de base qu'elle ne l'était dans les années sifiée et moins sujette aux fluctuations soudaines du prix A l'heure actuelle, l'économie de l'Alberta est plus diver-

minéraux, autobus et autres véhicules de transport huile de colza canola, énergie électrique, produits de son économie: pièces d'aéronefs, blé, graines et province rend compte de la grande diversification à environ 30 p. 100. Le profil des exportations de la s'est accru à la fin des années 1990 pour se stabiliser marchandises et de services par rapport à son PIB Quant au Manitoba, le taux de ses exportations de aliments transformés a augmenté sensiblement. des pâtes et papiers, du matériel électrique et des la part des produits chimiques, des produits du bois, représentent la plus grande partie de ces exportations, que le pétrole, le gaz et autres combustibles minéraux environ 36 p. 100 au cours de la même période. Bien de l'Alberta par rapport à son PIB est demeuré stable à minéraux et des oléagineux. Le taux des exportations des céréales, des engrais, des huiles et des combustibles années 1990. La Saskatchewan exporte principalement (environ 40 p. 100) au cours de la deuxième moitié des la Saskatchewan est demeuré relativement constant exportations de marchandises et de services au PIB de composition par produit de celles-ci. Le rapport des provinces que représentent les exportations et à la parts respectives de l'activité économique des trois trois provinces. Ces différences sont imputables aux marchés étrangers ont eu des effets variables sur les ont bénéficié en 2000. Les événements survenus sur les les Prairies en 1999 que dans le nouvel essor dont elles variable tant dans la diminution de la croissance dans sur les marchés étrangers ont joué un rôle d'importance Le ralentissement économique et le recul de la demande

L'ouverture des marchés déterminée par l'ALEMA et l'OMC a créé de nouveaux débouchés pour les producteurs et fournisseurs de services nationaux. Les efforts d'ouverture des marchés se poursuivent aux niveaux bilatéral, régionaux vise à faire état d'un certain nombre d'importantes réussites dans la réduction des obstacles aux exportations des fabricants et fournisseurs de services de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, et à déterminer certains des problèmes qui doivent et à déterminer certains des problèmes qui doivent encore être réglés.

public de passagers, pommes de terre transformées,

bois d'oeuvre et papier journal.

nouvelles variétés végétales soient protégées. De nombreux membres, dont le Canada, ont choisi d'adopter le système de l'UPOV (Union internationale pour la protection des obtentions végétales) pour la protection des variétés végétales. La disposition autorise également les membres de l'OMC d'exclure de la brevetabilité les processus essentiellement biologiques pour la production des plantes et des animaux (par exemple, la pollinisation croisée des végétaux), à l'exception des processus microbiologiques.

Convention sur la diversité biologique

En janvier 2000, le Canada a participé à la négociation du Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques. Le Canada participe activement aux au processus de post-négociation, notamment aux consultations sur la signature, la ratification et la mise en oeuvre du Protocole. Le Canada prévoit le signer dans un avenir rapproché.

PLEINS FEUX SUR L'ALBERTA, LA SASKATCHEWAN ET LE MANITOBA

Ces profils de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba sont la deuxième série de profils régionaux à être présentée. La série de l'édition 2000 portait sur les provinces de l'Atlantique. Mous avons l'intention d'examiner les résultats d'autres régions du Canada dans des rapports subséquents.

L'édition 2001 du présent document comprend un profil de chacune des provinces des Prairies — l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba — et examine la signification pour celles-ci de l'ouverture des marchés étrangers aux produits canadiens.

Les trois provinces ont vu augmenter leurs taux respectifs de croissance économique en 2000 : le maintien à un niveau élevé des prix du pétrole et du gaz de même que la forte croissance du secteur des services ont contribué à l'intensification de l'activité économique en Alberta et d'un accroissement de sa production dans les secteurs de l'agroalimentaire, des production dans les secteurs l'électronique; quant au Manitoba, l'agriculture a connu une reprise vigoureuse, à quoi s'est ajoutée une forte croissance dans les secteurs des mines et de la fabrication.

> posés par la biotechnologie. souple pour pouvoir s'adapter aux nouveaux défis canadien est solide et efficace, mais il est aussi assez ces discussions un rôle non négligeable. Le système pays comme un modèle à suivre et peut jouer dans réglementation, il est considéré par de nombreux tionaux. Doté comme il est d'un solide système de Le Canada participe activement à ces efforts internaque leurs avantages profitent au plus grand nombre. risques que posent ces produits tout en faisant en sorte génétiquement modifiés. Il s'agit de reconnaître les qui suscitent la controverse la plus vive : les organismes produits de la biotechnologie, et notamment sur ceux des instances internationales, sur la situation unique des nationale et internationale. On se penche déjà, au sein d'un système efficace de réglementation, à l'échelle biotechnologie dépendra en partie de la mise en place réservé sur les marchés aux produits canadiens de la nouveaux problèmes d'accès aux marchés. L'accueil commerciaux, mais elle crée en même temps de biotechnologie contribue à multiplier ses débouchés L'expérience acquise par le Canada en matière de

L'Organisation mondiale du commerce

les OGM. la suite de différends commerciaux éventuels concernant jusqu'à l'établissement d'une jurisprudence de l'OMC à d'un meilleur consensus sur la question des OGM ou Ces discussions se poursuivront jusqu'à l'obtention formes aux droits et obligations des accords de l'OMC. savoir si ces mesures et règlements techniques sont congénétiquement modifiés (OGM) et sur la question de mesures et des règlements techniques sur les organismes que divers membres de l'OMC ont faites concernant des OTC et SPS, les discussions ont porté sur les notifications commerce (Comité ADPIC). Dans le cadre des comités des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Comité OTC) et du Conseil des aspects (Comité SPS), du Comité des obstacles techniques au cadre du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC se limitent à celles qui se déroulent dans le Les discussions ayant trait à la biotechnologie au sein

En ce qui concerne l'Accord sur les ADPIC de l'OMC, le Canada participe à la révision interne de l'article 27.3(b) de l'Accord. Cette disposition permet à des membres de l'OMC d'exclure de la brevetabilité les plantes et animaux autres que les micro-organismes (par exemple, bactéries, levures, algues, champignons microscopiques, cellules, etc.), à la condition que les microscopiques, cellules, etc.), à la condition que les

de dollars. Il existe au Canada deux grands centres de biotechnologie agroalimentaire, soit à Saskatoon et à Guelph. D'autres centres de moindre envergure sont en voie de développement près des villes de Québec, Montréal, Ottawa, Winnipeg, Calgary et Edmonton. Ce secteur s'appuie sur la réputation déjà bien établie du Canada en matière d'agriculture pour créer des emplois, des produits et des services à forte valeur ajoutée.

Environnement

Le secteur de l'environnement se trouve lui aussi au seuil d'une riche période d'innovations. Les chercheurs ont consacré d'énormes efforts à la mise au point de méthodes qui utilisent des organismes vivants pour la détection précoce de la pollution, et des végétaux pour la « remise en état » ou pour la détoxification des sites industriels contaminés. Ils ont également réussi à mettre plus respectueux de l'environnement en remplaçant plus respectueux de l'environnement en remplaçant par des micro-organismes les produits chimiques habituellement utilisés à certaines étapes de la production dans le secteur des mines et d'autres industries, ou en convertissant les sous-produits en produits utiles (par exemple, les bioplastiques).

Foresterie

Les progrès biotechnologiques réalisés dans le secteur de la foresterie ouvrent la voie à des méthodes d'exploitation plus respectueuses de l'environnement par exemple, remplacement de substances chimiques par des organismes vivants, utilisation d'organismes vivants pour la gestion des déchets et mise au point de méthodes de production plus efficaces pour des produits comme le papier. Ces progrès sont essentiels pour maintenir la compétitivité des industries canadiennes de produits forestiers.

Pêches

Dans le secteur des pêches, on a eu recours aux méthodes de la génétique et de la biotechnologie pour mettre au point des vaccins utiles à la lutte contre les maladies en aquaculture. La technologie de l'ADN sert à définir la structure des populations de poissons, de crustacés et de coquillages importantes au plan commercial et à mettre au point des marqueurs moléculaires utiles pour l'identification des stocks, contribuant ainsi aux efforts de réglefication des stocks contribuant ainsi aux efforts de réglementation des prises et de préservation des populations.

 $^{\circ}$ D'sprés un sondage publié par Statistique Canada en 1998. Une version élargie et mise à jour de ce sondage sets publiée par Statistique Canada en 2001.

dans le cadre duquel sera mis sur pied un centre multidisciplinaire de coordination de la R-D canadienne en génomique. Ce centre, qui sera géré selon le principe du recouvrement des coûts, aura pour mandat de financer les travaux de R-D des organisations sans but lucratif. En visant l'excellence dans le secteur de la biotechnologie, on aidera les entreprises canadiennes à tiret leur épingle du jeu dans un environnement mondial concurrentiel. Les entreprises canadiennes de recherche et de développement sont déjà à l'avant-garde dans certains domaines prometteurs du secteur de la piotechnologie.

Si les activités à caractère biotechnologique se concentrent surtout, au Canada, dans le domaine de la santé, des découvertes passionnantes sont également faites dans les domaines de l'agriculture, de la remise en état de l'environnement, de la foresterie et de l'aquaculture.

APERÇU DES SECTEURS CANADIENS DE LA

Produits biopharmaceutiques

produits thérapeutiques seront issus de ce secteur. de dollars. On estime que 30 à 50 p. 100 des nouveaux la R-D, et ses ventes annuelles dépassent les 800 millions englobe 46 p. 100 des entreprises, représente 87 p. 1004 de d'élaboration. Le secteur biopharmaceutique canadien ceutiques interrogées avaient plus de 400 produits en voie outre permis de constater que les entreprises biopharmapar les Instituts de recherche en santé du Canada a en marché mondial. Une enquête réalisée en janvier 2000 duits biopharmaceutiques approuvés pour la vente sur le compagnies canadiennes ont mis au point 3 des 24 proles 18 milliards de dollars américains d'ici à 2003. Des cours de la dernière décennie et elles devraient dépasser élevés du monde, ont été multipliées par plus de 7 au secteur, qui connaît un des taux de croissance les plus et à améliorer notre espérance de vie. Les ventes de ce déjà contribué à réduire ou à éliminer plusieurs maladies ments, vaccins et autres inventions liées à la santé — ont et nombre de produits de la biotechnologie — médicades avancées spectaculaires au plan social et économique, Le secteur des produits biopharmaceutiques nous promet

Agriculture

La R-D agroalimentaire, un autre volet important de la biotechnologie canadienne, intéresse 22 p. 100 des entreprises, représente 5 p. 100 de la R-D en biotechnologie et réalise des ventes annuelles de 131 millions

une expansion de la nouvelle économie stimulée par les exportations, qui seront de plus en plus composées de produits à valeur ajoutée et de haute technologie.

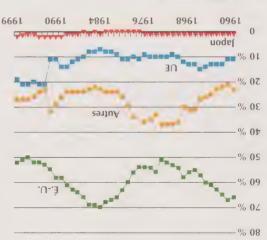
PLEINS FEUX SUR LE SECTEUR DE

pêches et de nombreuses industries connexes. l'environnement, la foresterie, l'agriculture, les mines, les dans nombre de domaines d'activités, y compris la santé, pour créer des processus et des produits innovateurs progrès réalisés en bio-informatique et en biochimie et techniques touchant aux systèmes biologiques aux l'acquisition et l'application de nouvelles connaissances au cours du siècle dernier. La biotechnologie combine des technologies de l'information et des communications les générations futures seraient aussi grandes que celles pleine expansion; on a affirmé que ses répercussions sur plus de précision. Le secteur de la biotechnologie est en gie permet d'utiliser des techniques plus anciennes avec d'ouvrir la voie à de nouvelles recherches, la biotechnoloque nul n'aurait cru possibles auparavant. En plus biotechnologie : on fait aujourd'hui des découvertes duit à une véritable explosion des applications de la dernières décennies, les progrès de la science ont conoeuvre des organismes vivants. Au cours des quelques désigner un ensemble de technologies mettant en « Biotechnologie » est un terme générique qui sert à

servira à financer un programme de grande envergure débloqué une somme de 160 millions de dollars qui son budget pour l'an 2000, le gouvernement fédéral a d'améliorer l'efficacité même des médicaments. Dans d'examen réglementaire, la génomique permettra veaux médicaments et d'en raccourcir la période services. En plus d'accélérer la mise au point de noude découverte et de mise au point de produits et de informatique sont en train de modifier nos méthodes et les techniques de la génomique et de la bionaturelles et nos sources d'aliments. Les technologies et de prévention des maladies, et gérer nos ressources des diagnostics, élaborer des méthodes de traitement faire face aux problèmes environnementaux, dresser génomique nous fournira de nouvelles méthodes pour internationaux s'entendent pour affirmer que la végétaux et des animaux aux maladies. Les experts de la résistance ou de la sensibilité des humains, des vivants. La connaissance du génome est utile à l'étude génétiques contenues dans le génome des organismes la génomique, c'est-à-dire sur l'étude des informations envisage pour l'avenir s'appuiera en grande partie sur L'industrie de la biotechnologie florissante qu'on

Les ICDE sont plus diversifiés selon la destination que ne le sont les IED au Canada selon la provenance. Si la part des États-Unis dans l'ensemble des ICDE était encore d'un peu plus de la moitié en 1999, cette part diminue régulièrement depuis 1985 (voir la figure 6). On a pu observer un accroissement parallèle de la part de l'Union européenne dans les années 1990.

Figure 6 Parts dans l'ensemble des ICDE



Sources: MAECI et Statistique Canuda

Outre les investissements directs, les placements de portefeuille, plus sensibles aux taux d'intérêt, jouent aussi un rôle important. À la fin du XX' siècle, ces placements au Canada, principalement en obligations canadiennes, avaient atteint 495 milliards de dollars, tandis que le volume des titres en portefeuille étrangers — actions et obligations — s'élevait à 164 milliards de dollars. La progression des obligations canadiennes s'est révélée particulièrement spectaculaire; leur volume est en effet passé de 5 milliards de dollars en 1960 à 393 milliards en 1999.

Développement des débouchés mondiaux

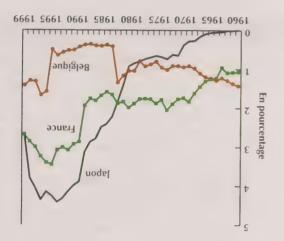
Le Canada a de toute évidence jeté les fondements nécessaires pour tirer encore un meilleur parti du développement des débouchés mondiaux. Le XXI^e siècle a commencé sous d'heureux auspices, la valeur de notre commerce bilatéral ayant augmenté de 103 milliards de dollars de 1999 à 2000 et son chiffre actuel atteignant dollars de 1999 à 2000 et son chiffre actuel atteignant a99,9 milliards de dollars. Les flux d'investissements s'établissaient à 155 milliards de dollars en 2000, ce qui représente une progression de 91 milliards de dollars par représente une progression de 91 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Tout cela laisse présager

Unn des principaux faits nouveaux des quatre dernières décennies est le développement rapide des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE). Ceux-ci ont augmenté à telle enseigne que le Canada est maintenant un exportateur net de capitaux, le volume des ICDE ayant dépassé celui des IED en 1996. Une grande partie de la croissance récente peut être attribuée aux fusions et acquisitions d'entreprises étrangères par des sociétés et acquisitions d'entreprises étrangères par des sociétés ayant leur siège au Canada.

Comme celle des investissements étrangers au Canada, la composition des ICDE a changé au profit du secteur des services financiers et de l'assurance, qui représentait 33 p. 100 de l'ensemble des ICDE en 1999, contre 15 p. 100 en 1983. Au cours de la même période, la part des ICDE axés sur le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a diminué sensiblement, ayant minéraux métalliques a diminué sensiblement, ayant (voir le tableau 3).

dans les années 1960 (voir la figure 5). 0,8 et 2,7 p. 100, contre un intervalle de 0,1 à 1,4 p. 100 de provenance des IED au Canada s'échelonnaient entre 1999, les parts respectives des huit autres principaux pays l'ensemble des IED en 1990 à 5,9 p. 100 en 1999. En d'investissement au Canada, est passée de 13,1 p. 100 de Royaume-Uni, la deuxième en importance des sources investissements augmenter sensiblement. La part du Canada, seuls les États-Unis ont vu leur part de ces parmi les principaux pays de provenance des IED au Cependant, les tendances récentes donnent à penser que, était de 72,2 p. 100, soit à peu près la même qu'en 1986. la part des Etats-Unis dans l'ensemble des IED au Canada importance à cet égard depuis les années 1980. En 1999, Canada, encore qu'ils aient perdu quelque peu de leur Etats-Unis restent le principal investisseur étranger au Japon. Comme on peut le voir dans la figure qui suit, les Royaume-Uni, les Pays-Bas, la France, la Suisse, et le naient des dix principaux pays, dont les Etats-Unis, le En 1999, 95 p. 100 du total des IED au Canada prove-

Figure 5 Parts dans l'ensemble des IED au Canada



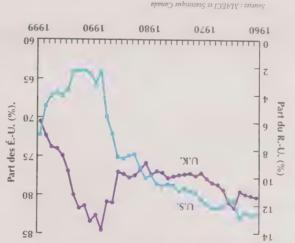
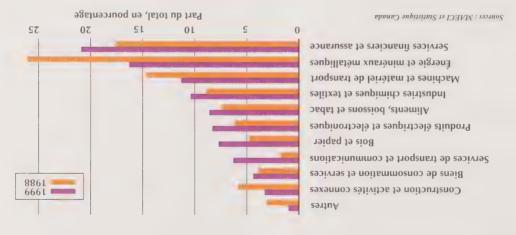


Tableau 3 Principaux secteurs bénéficiaires des ICDE

Services financiers et assurance		qes baks Eusempje	
Services financiers et assurance	upillatorn xusta	bays de POCDE Japon et autres	
Services financiers et assurance	sənbille	Energie et minéraux mér	Union européenne
Services financiers et assurance Services financiers et assurance	alliques	rom zusanim to sigaon I zusaonim to sigaon I seupillistòm	Prats Unis
66, 86, 46, 96, 56, 76, 86, 76, 16, 06, 68,	88, 48,	98, 58, 78, 5861	Destination Destination

Sources: MAECI et Statistique Canada

Figure 4 IED au Canada, par secteur d'activité



La structure de l'investissement étranger direct dépend aussi de la transformation structurelle de l'économie des pays investisseurs. Par exemple, les États-Unis orientent depuis un certain temps leurs investissements au Canada vers les services financiers et l'assurance aux dépens du secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. De même, le Japon, qui occupe le troisième rang des pays de provenance des investissements étrangers au Canada, investissait massivement dans l'énergie et les minéraux métalliques au début des années 1980, mais s'intéresse plutôt aux machines et au années 1980, mais s'intéresse plutôt aux machines et au matériel de transport depuis 1987 (voir le tableau 2).

l'investissement étranger au Canada. C'est maintenant le secteur des services financiers et de l'assurance qui attire la plus forte proportion d'investissements étrangers, remplaçant à cet égard le secteur qui attirait le plus d'investissements au cours des décennies antérieures, à savoir celui des machines et du matériel de transport, occupe encore le troisième rang pour la part du total des IED au Canada, et cela en dépit du fait qu'il ait perdu du terrain au profit d'autres secteurs tels que ceux des produits chimiques, des aliments, boissons et tabacs, et des produits chimiques, des aliments, hoissons et tabacs, et des produits électriques et électroniques (voir la figure 4).

Tableau 2 Principaux secteurs bénéficiaires des IED au Canada

ges bays		Énergie et n		Services financiers et assurance											
lapon	Energie et minéra métalliques	el de transpor	de transport												
Union européenne		n∃ 		Services financiers et assurance											
Royaume-Uni				Services fi	anciers	et assur	ээиг								
einU-etat l	Į.	m tə əigrənd	m xusıənim	sənpili					Machines et matériel Services de transport totales de transport de tra						
Ртоvепапсе des IED	58, 48, 8861	28, 98,	88. 48	06, 6	16,	76,	86,	\$6, ₹6,	96,	L6.	86,	66,			

Sources. MAFCT et Statistique Canada

Ces dernières années, notre balance du commerce des marchandises et des services est devenue plus favorable, les exportations augmentant plus vite que les importations. Par suite de cette tendance, le compte courant du Canada a enregistré un excédent au premier semestre de 2000, ce qui a mis fin à une position mier semestre de 2000, ce qui a mis fin à une position

Tendances de l'investissement

Unis (ALE) en 1989 et celle de l'ALENA en 1994. l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etatsdes Etats-Unis s'est poursuivie avec la signature de des obstacles aux IED en provenance du Mexique et confier la tâche de favoriser les IED. Enfin, la levée libéral. C'est ainsi qu'Investissement Canada s'est vu contexte d'un régime de l'investissement étranger plus a été remplacée par Investissement Canada, dans le des avantages sensibles à notre pays. En 1985, l'AEIE nouvelles entreprises sous contrôle étranger procurent que les acquisitions par des intérêts étrangers et les secondaire du Canada. Le gouvernement exigeait alors des intérêts étrangers dans les secteurs primaire et (AEIE) afin de limiter la part — qui était très élevée créé l'Agence d'examen de l'investissement étranger Dans les années 1970, le gouvernement canadien a les investisseurs étrangers relativement à d'autres pays. que le Canada a présenté dans les années 1990 pour canadien, cette courbe est aussi déterminée par l'attrait d'investissement appliquées par le gouvernement en 1999. Si elle témoigne de l'évolution des politiques de 19 p. 100 en 1990 avant de remonter à 25 p. 100 dien étant passé de 35 p. 100 en 1961 à un creux a diminué, le taux des IED par rapport au PIB canaétrangers directs (IED) dans l'économie canadienne du commerce extérieur, la part des investissements en termes absolus seulement. Contrairement à celle Les investissements ont continué à augmenter, mais aussi bien que de gestion, et la création d'emplois. déterminent le transfert de connaissances, techniques et à la recherche-développement (R-D), facteurs qui débouchés ou de l'accès à des intrants compétitifs concrets au Canada, qu'il s'agisse de nouveaux d'investissements bilatéraux procurent des avantages Vecteurs de croissance économique, les courants

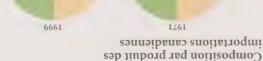
La reprise des mouvements de l'IED dans les années 1990 a été accompagnée d'une transformation de la structure des secteurs d'activité bénéficiaires de

l'Allemagne, la France, et, dans une moindre mesure, l'Italie, sont demeurés parmi les dix principaux fournisseurs du Canada, conservant diverses parts de notre marché d'importation au fil des décennies. Plus récemment, toutefois, de nouveaux fournisseurs ont réussi à se tailler une place parmi nos dix principales sources d'importation, notamment le Mexique, la cources d'importation, notamment le Mexique, la Corre d'importation, notamment le Mexique, la

tion des échanges bilatéraux de produits et de services. contribué dans une mesure importante à l'intensificabénéficient les États-Unis depuis une décennie — a certain temps — en particulier l'expansion dont et soutenue dont les deux pays jouissent depuis un role important. La croissance économique considérable Etats-Unis (1989) et l'ALENA (1994) y jouent aussi un (1965), l'Accord de libre-échange entre le Canada et les rapports, les accords tels que le Pacte de l'automobile graphique semble être le facteur le plus visible de ces sont de loin les plus importants. Si la proximité géo-C'est avec les Etats-Unis que nos liens commerciaux l'Allemagne, la France et l'Italie, nos partenaires du G-7. date avec les Etats-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, importations, le Canada a des rapports de longue Pour ce qui est des exportations aussi bien que des

international, qui a influé considérablement sur le commerce biens et de services, constituent un facteur connexe dont la présence commerciale facilite les échanges de croissance rapides des filiales et autres sociétés associées, cours des dernières années. La multiplication et la tions ont augmenté de pair avec les exportations au fois au cours du processus. Par conséquent, les importapeut entrer dans un pays donné et en sortir plusieurs avant d'aboutir à l'article fini, et le même produit certains cas, la production passe par plusieurs pays intermédiaires ou de services qu'il importe. Dans l'exportation à partir de matières premières, de biens à un pays donné de fabriquer des produits pour mondialisation des processus de production permet plusieurs de ces stades plutôt que par produit. La de stades, chaque pays se spécialisant dans un ou consiste à diviser la production en un certain nombre ment des échanges. Cet aspect de la mondialisation processus de production, laquelle favorise le développetémoigne aussi de la tendance à la mondialisation des La structure du commerce extérieur du Canada

Le compte courant présente le bilan des transactions du Canada avec le reste du monde, y compris les exportations et les importations de marchandises et de gaiements de trevenus d'investissement et les fransferts.





désormais davantage les exportations (voir le tableau 1). par la Chine, le Mexique et la Corée du Sud, qui attirent traditionnelles de nos exportations ont été remplacées

années. De même, le Japon, le Royaume-Uni, du marché d'importation canadien ces 40 dernières Les Etats-Unis ont conservé la part la plus importante

exportations canadiennes Composition par produit des Eigure 3



Sources: MAECI et Statistique Canada

tions. En 1999, plusieurs des dix autres destinations demeurent les principales destinations de nos exporta-Etats-Unis, le Japon, le Royaume-Uni et l'Allemagne elle aussi changé avec le temps. Par exemple, les on des pays de provenance de nos importations, a s'agisse des pays de destination de nos exportations La hiérarchie de nos principaux partenaires, qu'il

1960-1999 (base douanière) Principaux partenaires commerciaux du Canada, exportations et importations de marchandises, I ubsidal

Les dix principaux pays de destination des exportations canadiennes (le nombre en regard de chaque pays représente son pourcentage du total)

				Z'I	Chine	6'0	France	I'I	Norvège
₹'0	Italie	8,0	Italie	E'I	Brésil	I'I	Norvège	Z'I	Pays-Bas
₺'0	Pays-Bas	8,0	Belgique	E,I	Luxembourg	I'I	Italie	1,3	Italie
5'0	Mexique	6'0	France		Belgique et	I'I	Luxembourg	£,I	Luxembourg
5'0	France	0,1	Corée du Sud	E'I	Italie		Belgique et		Belgique et
90	Corée du Sud	I,I	Pays-Bas	£'I	France	I,2	Australie	⊅'I	France
Z'0	Allemagne	Z'I	Chine	6'I	Pays-Bas	Z'I	Pays-Bas	6'I	Australie
۷'0	Chine	9°I	Allemagne	7,2	Allemagne	2,3	RFA.	1,5	RFA
E'I	RU.	₽,2	RU.	€,4	RU.	8°ħ	Japon	ε,ε	Japon
₹7	Japon	S'S	Japon	L'S	Japon	6'8	RU.	17,2	RU.
1,78	ÉU.	6'42	ÉU.	٤,٤٦	ÉU.	8'49	ÉU.	t'9S	ÉU.
-	6661		0661		0861	-	0261		0961

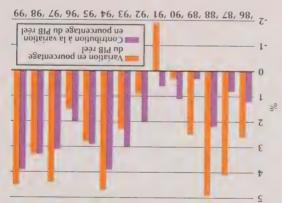
Les dix principaux pays de provenance des importations canadiennes (le nombre en regard de chaque pays représente son pourcentage du total)

I'I	Corée du Sud	Z'I	Norvège	8,0	Hong Kong	9'0	Suisse	۷'0	Jamaïque
I'I	Italie	£,I	Mexique	8,0	Taïpei chinois	8'0	əpəns	۷'0	Arabie saoudite
Þ'I	Taïpei chinois	ħ'I	Italie	6'0	Italie	0'1	Italie	8,0 gruc	Belgique et Luxembo
Z'I	France	9'I	Taïpei chinois	7°I	France	I,I	Australie	8.0	Italie
7'7	Allemagne	Z'I	Corée du Sud	7,2	Allemagne	I'I	France	6'0	France
9'7	RU.	8,I	France	8,2	RU.	₹7	Venezuela	7,0	lapon
8,2	Chine	8'7	Allemagne	2,5	Venezuela	2,7	RFA	2,3	RFA
0,5	Mexique	9'ε	RU.	8,5	Arabie saoudite	7,₽	Japon	9,5	Venezuela
∠'₺	Japon	0'∠	Japon	7'₹	Japon	٤,٤	RU.	Z'0I	RU.
7,78 _	.U <u>ā</u>	5'49	ÉU.	5,89	ÉU.	1,17	ĹU.	٤,79	É-U.
	6661		0661		0861	(0261		0961

opour y anhustinis 10 L 24/41V - 522 nos

marchandises et de services, il est passé au cours de la même période de 18,2 p. 100 à 40,2 p. 100. Le fait que la progression des exportations ait compté pour beaucoup dans l'augmentation du PIB réel du Canada de 1992 à 1999 témoigne lui aussi du rôle croissant joué par les exportations de marchandises et de services dans l'économie canadienne (voir la figure 2), vices dans l'économie canadienne (voir la figure 2). Parallèlement aux ajustements structurels dont

Figure 2 Contribution des exportations canadiennes à la variation en pourcentage du PIB réel



Sources: MAECI et Statistique Canada

l'économie mondiale aussi bien que l'économie canadienne ont fait l'objet, la composition par produit et l'orientation du commerce extérieur du Canada ont sensiblement changé. C'est ainsi qu'en trois décennies, notre commerce s'est réorienté des ressources naturelles vers d'autres catégories de marchandises telles que le matériel et l'outillage et, plus récemment, les produits de haute technologie.

La part (en dollars réels ou constants) des exportations de produits hors ressources naturelles est passée de 21,4 p. 100 en 1971 à 64,7 p. 100 en 1999, tandis que la part des importations de ces mêmes produits a plus que doublé (voir la figure 3).

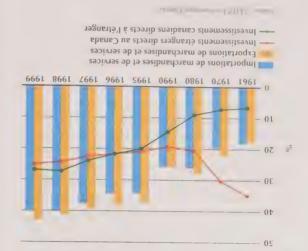
Cette transformation structurelle s'explique en partie par les réductions tarifaires multilatérales, la libéralisation des échanges avec notre principal partenaire — les États-Unis — et d'autres politiques conçues pour atimuler les industries de la fabrication et du savoir. Il est en outre à noter que cette transformation structurelle se poursuivra au début du XXI' siècle, le commerce extérieur canadien s'orientant maintenant vers les secteurs du savoir et de la haute technologie, parallèlement à l'intensification du commerce des services.

Amériques (ZLEA), ainsi que de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), par exemple; et sur le plan bilatéral, dans le cadre des rapports avec ses partenaires clés dont les principaux sont les États-Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon, de même que par la négociation d'accords de libre-échange avec les membres de l'Association européenne de libre-échange avec les membres de l'Association européenne de libre-échange avec les envisage également la possibilité de négocier un accord de libre-échange avec Singapour. Dans tous les cas, le gouvernement aura pour objectif de faire en sorte que nos entreprises et nos investisseurs tirent tous les avantages possibles des accords commerciaux internationaux et que le mot « Canada » devienne synonyme d'innovation, de dynamisme et d'excellence.

Tendances du commerce international

L'importance du commerce et de l'investissement internationaux pour l'économie canadienne est souvent exprimée sous la forme du taux du commerce et de l'investissement par rapport au produit intérieur brut (PIB)¹. Pour ce qui est des exportations de marchandises et de services, ce taux a connu de 1961 à 1999 une auget de services, ce taux a connu de 1961 à 1999 une augmentation remarquable, passant de 17,7 à 43 p. 100³ mentation remarquable, passant de 17,7 à 43 p. 100³ (voir la figure 1). Quant au taux des importations de

Figure 1 Taux du commerce et de l'investissement canadiens par rapport au PIB



Le produit intérieur brut correspond à la valeur totale de l'ensemble des marchandises et des services produits au Canada.

foutes les statistiques du commerce extérieur citées dans le présent document sont des chiffres provisoires publiés par Statistique Canada le 21 février 2001. Sauf indication contraire, toutes les valeurs sont exprimées en dollars canadiens.

www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

dynamo sur le plan du commerce international. des années 1990, le Canada est devenu une véritable technologies traversent nos frontières. En fait, au cours sans précédents de marchandises, de capitaux et de et de services canadiens ne fait que croître, et des flux décennies : la demande étrangère de produits Canada plus favorable qu'il ne l'a été depuis des e contexte mondial des échanges reste pour le

d'emplois pour les Canadiens. stimulé l'innovation et créé des centaines de milliers à l'étranger. L'obligation pour le Canada de soutenir la Canada dépend maintenant de notre capacité à vendre dans notre économie qu'un emploi sur trois au Le commerce extérieur a pris une importance telle

Le Canada peut s'enorgueillir d'avoir réussi à devenir concurrence internationale a dynamisé notre économie,

les obstacles sur les marchés clés. Pour ce faire, il devra canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés mon-Afin de procurer aux exportateurs et aux investisseurs effet d'élever le niveau de vie des Canadiens. commerce et à l'investissement, lesquels ont pour comme jamais auparavant de la prospérité liée au nous. Grâce à ces efforts, le Canada jouit aujourd'hui ouvert à l'étranger et d'accroître la compétitivité chez en vue de créer un environnement commercial plus progrès témoignent du succès de nos efforts suivis d'accueil des investissements directs mondiaux. Ces services commerciaux, et le huitième parmi les pays exportations, le huitième pour les importations de

importations de marchandises, le douzième pour les 1999 le sixième rang pour les exportations et les Sous le rapport de la valeur, le Canada occupait en merce international et de l'investissement étranger. l'un des pays les plus importants sur le plan du com-

ce due les autres pays respectent leurs engagements. des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à commerce et l'investissement internationaux, établir rentorcer les institutions et les règles qui régissent le diaux, le gouvernement continuera à s'efforcer d'éliminer

sus d'établissement de la Zone de libre-échange des de libre-échange nord-américain (ALENA), du proces-(OMC); sur le plan régional, dans le cadre de l'Accord dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce ces objectits sur trois plans: sur le plan multilatéral, aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra s'est fixées pour 2001 dans le but d'élargir encore l'accès marchés et recense les priorités que le gouvernement au cours de l'année dernière en matière d'ouverture des — 2001, fait état des résultats les plus importants obtenus du Canada en matière d'accès aux marchès internationaux Le présent document, Ouverture sur le monde: Priorités



qui surgiront inéluctablement, soient gérés avec circonspection. Le dossier ayant trait au bois d'oeuvre résineux représente un défi de taille mais nous sommes déterminés à assurer que les producteurs canadiens continuent à avoir accès à ce vaste marché. Nous travaillerons aussi de concert avec les États-Unis et le Mexique afin de donner un second souffle à l'Accord de libre-échange nord-américain et pour continuer de faciliter et d'améliorer le commerce sur ces marchés clés.

En terminant, je voudrais souligner que le gouvernement du Canada tient à entretenir avec les Canadiens un dialogue constant sur les questions de commerce. Nous mettrons en oeuvre les priorités énoncées dans ce rapport en consultation étroite avec les Canadiens. Le gouvernement exécute un important programme de sensibilisation et de consultation des provinces et territoires, du secteur commercial, des organisations non gouvernementales, d'autres groupes d'intérêt et du public. Le présent rapport vise non seulement à renseigner les Canadiens sur les démarches et intentions du gouvernement à l'égard de différentes questions commerciales qui leur importent, mais aussi à stimuler commerciales qui leur importent, mais aussi à stimuler la réflexion des lecteurs et les inciter à faire part de la réflexion des lecteurs et les inciter à faire part de la reflexion des lecteurs et les inciter à faire part de

d'assurer notre prospérité continue. chances de promouvoir les intérêts du Canada et nous grâce à votre participation et augmentez nos (www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac). Faites équipe avec du site Web « Négociations et Accords commerciaux » Commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca) ou du site Web du ministère des Affaires étrangères et du invite à nous communiquer vos opinions par l'entremise réactions au sujet des questions commerciales. Je vous au point pour vous convier à nous faire part de vos sont deux des principaux outils que nous avons mis du Canada. Le présent rapport, ainsi que le site Web, concernant le programme de la politique commerciale ciaux », où sont affichés tous les faits nouveaux à visiter le site Web « Négociations et accords commerl'aimerais de plus encourager les personnes intéressées

Le ministre du Commerce international,

Pierre S. Pettigrew

régionales, au niveau bilatéral avec ses principaux partenaires commerciaux et par la négociation de nouveaux accords de libre-échange.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) demeure la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada ainsi que le fondement de ses relations avec ses partenaires commerciaux et de ses initiatives et accorda bilatéraux et régionaux. Le Canada participe activement aux négociations en cours à l'OMC sur l'agriculture et les services, et poursuivra ses efforts visant à établir la confiance dans le système commercial international et à favoriser le consensus sur des négociations et argiers.

parti des marchés émergents de l'hémisphère. régionaux, lui permettant ainsi de tirer pleinement développement de ses relations avec d'autres partenaires avec les Etats-Unis, le Mexique et le Chili, ainsi que le ZLEA consoliderait les liens commerciaux du Canada d'un PIB global de près de 17 billions de dollars. La d'une population de 800 millions d'habitants et zone de libre-échange au monde — un marché doté Celles-ci offrent la possibilité de créer la plus vaste de premier plan dans les négociations de la ZLEA. deux dernières années, continuera à jouer un rôle (ZLEA). Le Canada, comme il l'a fait au cours des instituant la Zone de libre-échange des Amériques du Sommet est la négociation en cours de l'accord à Québec. L'un des principaux éléments du processus du Troisième Sommet des Amériques, qui se tiendra Du 20 au 22 avril 2001, le premier ministre sera l'hôte

Le Canada a entamé des négociations sur un accord de l'bre-échange avec le Costa Rica au début de l'an 2000, et par la suite, avec le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador. Puis, au début de 2001, il a aussi engagé des négociations avec les pays de la Communauté des Caraïbes. La signature d'accords de libre-échange avec ces pays témoignera du sérieux de l'engagement du Canada vis-à-vis de l'hémisphère et contribuera au raffermissement des relations commerciales autre nos pays, particulièrement pour nos petites et moyennes entreprises.

Le partenariat commercial existant entre le Canada et les États-Unis est le plus vaste du monde. La poursuite de ces relations commerciales demeurera un objectif prioritaire pour le gouvernement alors que 86 p. 100 de nos exportations de marchandises, soit 33 p. 100 de notre PIB, sont dirigées vers le marché américain. Bien que la plupart de nos échanges ne fassent l'objet d'aucun litige, nous veillerons à ce que les différends,

ài le plaisir d'annoncer que le Canada a continué d'enregistrer des résultats remarquables au chapitre du commerce international tout au long de l'an 2000. Mos exportations de biens et services ont atteint un sommet de 473,9 milliards de dollars en 2000; parallèlement, l'excédent du solde des transactions courantes s'est élevé à 18,9 milliards de dollars. À l'échelle internationale, le Canada figurera encore au nombre des principales économies fondées sur les services représentent actuellement 45,6 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) et un emploi sur trois dépend du commerce. Ces chiffres démontrent à quel point la réussite commerciale du Canada est liée directement la réussite commerciale du Canada est liée directement et positivement à la prospérité de

Il est clair également que l'amélioration et la garantie de l'accès aux principaux marchés sont des facteurs importants dans l'expansion soutenue du commerce. C'est ce qui explique la ferme détermination du gouvernement du Canada d'éliminer les barrières sur les marchés clés et d'assurer un accès prévisible à ceux-ci pour les commerçants et investisseurs canadiens. L'élargissement de l'accès aux marchés est la voie de la prospérité soutenue des Canadiens.

notre économie.

C'est dans cet esprit que je suis heureux de présenter d'accès aux marchés internationaux — 2001. Ce rapport annuel, préparé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, esquisse la stratégie du gouvernement fédéral visant à faciliter l'accès des biens, services et investissements aux marchés étrangers clés. Le rapport souligne en outre les principaux résultats obtenus à cet égard par le gouvernement au profit des obtenus à cet égard par le gouvernement au profit des obtenus à cet égard par le gouvernement au profit des qui s'offrent aux entreprises canadiennes sur les mastchés mondiaux.

Le Canada est une économie de taille moyenne, tributaire du commerce. Ses succès économiques actuels et futurs dépendent de l'ouverture des marchés mondiaux, d'un environnement commercial stable et de mécanismes de règlement des différends commerciaux fondés sur des règles plutôt que sur la puissance politique ou économique. En 2001, le Canada poursuivra ses objectifs dans le cadre des instances multilatérales et



128		۰	٠		٠	٠	đ	ט	p	v	и	v	2)	n	p	1	v	и	0	1.	11	91	u.	ıa	91	и	1	д	0	J.	д	1	и	14	40))	1	ոլ	Ø	S	ð1	ıl)!	1:	S!	11	<i>p</i> 1	S		0	I
971	٠	a	۰	• •	٠	٠	۰	• •	٠						٠					٠	٠	٠	٠			٠	٠	٠	•	۰		٠		٠		Sã	u	u	lι	и	0.	IJ	v	S	Э	p	8)1:	51	7	- (6
177			٠		٠	٠			۰	٠	٠	a 1			٠	۰	• •		٠	٠				• •		٠	٠		•		• •		٠	۰	٠	Si	91	u	J	ð.J	l á	7) ;	ð.,	11	v	SS	0	1	9		8
110 110																																									b.	nç	n	nĮ)	91	nE	OĮ.	H	V		
811																																									21	: 1	LL	U	D3	Y .	11	40	Je.	V		
811																																																				
111	•	٠	• •	•	•				•	•				•	٠	•		٠	٠	٠	•				•	•								•						1	SE	}-	P	n	5	n	p	ə.	S	V		
111 601	•	•	• •	•	*			٠	•	•				•	•	•		٠	•	•	•				٠	٠											•	•	9	pı	U1	2	7	_	əĮ	[3	1,6	n	10	V		
60 I	•	•		٠	•			٠	•	٠			٠	٠	•	•		٠	٠	٠	•			•	٠	•						٠		•			٠			٠			٠) i	[E	LS	181	יוו	V		
102																																																				
103	۰	0 (۰				۰	۰				0	۰	٠			۰	۰	۰					٠	۰						۰			۰ (U	PΛ	ΛÏ	e]	L)) 5	ic)U	Ų.	4:	וַ	[ə	di	B	L		
105	٠			۰	۰			٠	۰	0 (۰	۰	۰	۰				۰	۰				0	٠	٠		٠		٠	٠	٠				٠	эè	Į.	0()	Э	p	91	nl)]	IC	ın	d	9)	E		
86.			٠	٠			٠	٠										٠												٠			٠				31	.[()	ŀ	81	1(F	1	15) () [III	40)		
88 . 89 .			۰	۰			٠	0			۰	۰	۰	۰			۰	۰				۰	۰	٠					۰	۰	۰	۰	٠			۰	. 4		۰				٠			1	U(00	le	1		
78.			٠																			0	n	Ь	IJ	CI	BC	I-	-9	219	St	7	0	er	ıb	II	Ц	01	U().	è	U	()	[]	12.	i è	d	()()′)		
78.																																																			.0	9

†9 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	Mercosur
69 səupiriəm A eba əga edə əba əga edə əba əfa edə əba əba əba əba əba əba əba əba əba əb	Sone de l
69	Mexique
9½ · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
e libre-échange nord-américain43	
170 sur les Amériques	4. Ouvertu
8E insums	3. Investiss
,	. 10
75 Organisation mondiale du commerce	Access
SE	
anerce électronique	
zés publics	
vices35	
s influant sur l'accès aux marchés des produits et	
ournisseurs de services.	
isations de séjour temporaire pour	Autor
βξslenrofessionnels	Servic
££sations de base	DoèlèT
ses financiers	Servic
ziations en cours sur l'AGCS32	ogèN
Γε narchés des services	Faciliter l
0ξ	
d'origine δ 0	
rrs commerciaux	
85 sanitaires et phytosanitaires sanitaires et phytosanitaires	
cles techniques au commerce	EISO (
35	
d sur les technologies de l'information	
and the control of th	1 1211112B I
'accès aux marchés des produits	
42 nondiale du commerce	
: ealanoitanrətni eəlgər eəb noitaroiləma ə	2. Pour un
I noits	1. Introdu
i lanoitantetni əərəmmoə ub ərteinim u	message d
MATIÈPES	TABLE DES

Ukraine.....85 5. Ouverture sur Peurope

Antilles et Amérique centrale

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde: Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux — 2001 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en avril 2000.

Tout en reconnaissant l'importance capitale du marché américain, la démarche actuelle du Canada reflète ses intérètes à plus grande échelle et l'importance de son travail au sein de forums tels que l'OMC afin de renforcer les institutions et les règles qui régissent les échanges les institutions et les règles qui régissent les échanges

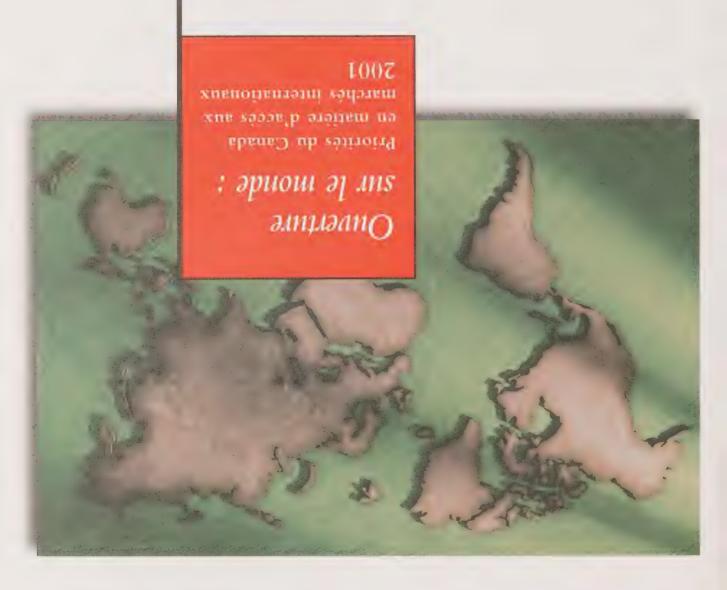
des activités entreprises par le gouvernement dans ment ne prétend pas offrir un catalogue complet surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le docujusqu'aux détails de désaccords spécifiques qui POrganisation mondiale du commerce (OMC) dans les négociations qui se déroulent au sein de couverts vont des objectifs généraux du Canada ficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets accomplis dans ce domaine en 2000 et qui bénéen 2001. Le document décrit également les résultats d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales marchés étrangers au moyen de toute une série des exportateurs et des investisseurs canadiens aux gouvernement dans ses efforts pour faciliter l'accès tionaux — 2001 définit les priorités du en matière d'accès aux marchès interna-

uverture sur le monde: Priorités du Canada

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, des Finances, de l'Industrie et des Ressources naturelles), ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la fin de février 2001.

le but de faciliter l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au

commerce ou aux investissements.



La présente publication et les renseignements supplémentaires sur les exportations sont disponibles en ligne au www.dfait-maeci.gc.ca ou au www.exportsource.ca

Sauf mention contraire, les sommes d'argent indiquées dans ce document sont en dollars canadiens.





